



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA**

**PROCESO DE TITULACIÓN**

**JUNIO 2021– OCTUBRE 2021**

**EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO DE FIN DE CARRERA**

**PRUEBA PRÁCTICA**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN**

**CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TEMA:**

**ANÁLISIS FINANCIERO DEL RUBRO CUENTAS POR COBRAR DEL  
MINIMARKET MEGA PROPRINEC DE LOS PERIODOS 2018-2019-2020 EN LA  
CIUDAD DE BABAHOYO**

**EGRESADA:**

**GENESIS ADRIANA PEREZ MOSQUERA**

**TUTOR:**

**ING. RONNY FERNANDO ONOFRE ZAPATA**

**AÑO 2021**

## **Resumen**

El presente caso de estudio se orienta en realizar un análisis financiero con respecto al rubro cuentas por cobrar referente a los créditos que se le otorga a los clientes para poder analizar su comportamiento mediante las razones financieras aplicadas y evaluar su influencia e importancia para la comercializadora. Por medio de la metodología de investigación tipo descriptivo y analítico se busca estudiar una inexactitud creada al querer incrementar las ventas proponiendo que amplíen las compras a crédito de los clientes sin tomar en cuenta los aspectos fundamentales que garanticen el pago oportuno de la deuda originando graves secuelas a la comercializadora lo que genera resultados negativos al momento de analizar su capacidad poder responsabilizarse de sus gastos. Factor que sirve para redirigir a la necesidad de tener conocimiento de cómo aplicar estos créditos y darnos cuenta mediante el análisis financiero como se ha visto afectado en los periodos establecidos.

### **Palabras claves**

Razones financieras, análisis financiero, créditos, y políticas de crédito.

## **Summary**

This case study is aimed at conducting a financial analysis with respect to the accounts receivable item regarding the credits granted to clients in order to analyze their behavior through the financial reasons applied and evaluate their influence and importance for the marketer. Through descriptive and analytical research methodology, the aim is to study an inaccuracy created by wanting to increase sales, proposing that they expand customer credit purchases without taking into account the fundamental aspects that guarantee the timely payment of the debt, causing serious consequences. to the marketer, which generates negative results when analyzing its ability to be responsible for its expenses. Factor that serves to redirect to the need to have knowledge of how to apply these credits and to realize through financial analysis how it has been affected according to the established periods.

## **Keywords**

Financial reasons, financial analysis, credits, and credit policies.

## **Introducción**

La Empresa Mega Proprinec ubicada en las calles Abdón Calderón entre 10 de Agosto y 5 de Junio, perteneciente al Cantón Babahoyo, Los Ríos, Ecuador, dio inicio a sus actividades comerciales desde el año 1997, la misma que es una mediana organización dedicada a la comercialización de productos de primera necesidad, de alimentación, de aseo, entre otros, ejerciendo esta actividad al por mayor y al por menor, convirtiéndose en una entidad obligada a llevar contabilidad por el volumen de sus ventas y la trascendencia de sus operaciones.

El presente caso de estudio tiene como tema “Análisis financiero del rubro cuentas por cobrar de la comercializadora Mega Proprinec de los periodos 2018-2019-2020 en la ciudad de Babahoyo, teniendo como objetivo realizar un análisis financiero al rubro cuentas por cobrar haciendo referencia a los créditos otorgados y la recuperación de la cartera vencida.

La principal causa de esta problemática surge debido a que los créditos otorgados a clientes de los servicios prestados al contado y a crédito, corren el riesgo de incobrabilidad, haciendo notar la falta de liquidez en consecuencia de los pagos atrasados e inoportunos dando lugar a la creciente del rubro cuentas por cobrar a clientes.

Para el proceso del análisis financiero a los activos corrientes en las cuentas por cobrar clientes correspondientes a los periodos 2018, 2019 y 2020, se utilizó las razones de actividad y liquidez, analizando mediante estos indicadores la variación existente de aumento o disminución entre este determinado tiempo.

La metodología a utilizar es de tipo descriptivo y analítico, puesto que busca considerar la importancia que adquiere la correcta gestión de los créditos ofrecidos a los clientes sobre la

liquidez de la comercializadora y este método permite analizar cada uno de los hechos que se manifiestan dentro de la entidad. Para ello, se utilizan las técnicas de observación directa y la entrevista a la gerente de Mega Proprinec con el fin de recabar la información necesaria que permita el desarrollo de la presente investigación.

Este trabajo de investigación se direcciona a la línea de investigación “Gestión Financiera, Administrativa, Tributaria, Auditoria, Control y nos redirige a la sub línea de investigación Gestión Financiera, Tributaria y Compromiso Social, debido a que el tipo de análisis que se efectúa está dirigido a la gestión financiera de la entidad en dichos rubros contables, a la vez cobra relevancia en el desarrollo económico del sector productivo del Ecuador en su ámbito comercial.

## **Desarrollo**

Una de las comercializadora que ha obtenido mayor volumen de aceptación en el mercado es “MEGA PROPRINEC” dedicada a la venta al por menor de gran variedad de productos en supermercados, entre los que predominan, los productos alimenticios, las bebidas o el tabaco, como productos de primera necesidad y varios otros tipos de productos, como prendas de vestir, muebles, aparatos, artículos de ferretería, cosméticos, etc, mismos que forman parte de la canasta básica y que son indispensables para satisfacer las necesidades de la población. Actualmente se encuentra ubicada en la ciudad de Babahoyo, Los Ríos, en las calles Abdón Calderón 0406 entre 10 de agosto y 5 de junio.

La microempresa se caracteriza por mantener los niveles más bajos y económicos, para de esa forma contribuir y favorecer a la sociedad, nos brinda una excelente atención personalizada y asesoramiento directo a sus clientes. La comercializadora incursiona en el mercado local iniciando sus actividades económicas el 14 de septiembre de 1999. Este negocio se constituyó con inversiones de capital propio, determinando, así como un emprendimiento familiar, que hasta la actualidad ha logrado una amplia aceptación y reconocimiento en el mercado comercial.

En la actualidad, la comercializadora cuenta con 34 empleados aproximadamente distribuidos en cada departamento de acuerdo a su función, entre ellos se encuentran; cinco cajeros, una supervisora general, dos supervisoras por áreas y los demás se distribuyen entre percheros, personal de mantenimiento y limpieza, choferes y ayudantes. El área de administración y el departamento de talento humano están dirigidos por las supervisoras Angela

zambrano, Roberta bravo y el auxiliar contable. Su directivo general está conformado por la Ing. Marilyn Sandoya (propietaria) junto con su colaboradora Gloria Sandoya (gerente).

El actor responsable de esta comercializadora se registra en el Servicio de Rentas Internas con el Registro Único del Contribuyente (RUC) 1202429856001, como persona natural obligada a llevar contabilidad, calificada según la Resolución Nro. NAC-DGERCGC20-00000057 (2020) como contribuyente especial.

El presente estudio de caso tiene como objetivo principal analizar la situación financiera de las cuentas por cobrar de la empresa perteneciente a sus activos corrientes, con el fin de identificar las falencias que podrían existir en esta área funcional, además realiza un análisis de la gestión de las cobranzas en la empresa y la forma en que estos afectan sobre los resultados y la liquidez de la misma.

Según Díaz (2011) los activos corrientes de una empresa constituyen “Los bienes o derechos de propiedad de la empresa que ya son efectivo o que se convertirán en efectivo a corto plazo”. (pág. 112)

En la actualidad las empresas dedicadas a la compra y venta de bienes, así como otras entidades que presente su servicio tienen un propósito y es el de vender y prestar de ellos con el objetivo de obtener liquidez e incluso por motivo de sus competencias pueden llegar a realizar sus ventas a créditos. Es así como se crea la cuenta corriente del rubro cuentas por cobrar a clientes que forman parte de los activos corrientes de una empresa.

Las cuentas por cobrar “Son aquellas que se generan por una complejidad de en las transacciones ya sean esta los préstamos a un ejecutivo, empleado, compras o ventas de algo, daños o perdidas entre otros”. (Julián Pérez Porto, 2014)

Por otro lado, según lo expuesto por Zapata (2017) las cuentas por cobrar son:

Activos financieros creados por la empresa al proveerle fondos, mercaderías o servicios directamente al deudor, estos activos serán cobrados al valor nominal a una fecha determinada utilizando medios administrativos. Por ejemplo: cartera de clientes, préstamos de mutuo, anticipos a proveedores, anticipos a socios y trabajadores. (pág. 170)

Generalmente las principales cuentas que se utilizan constantemente para las cuentas por cobrar y que pertenecen al plan de cuentas como las mencionadas por Zapata son:

Cuentas por cobrar clientes: Dada la naturaleza del producto, su precio y con el propósito de incrementar las ventas, casi todas las empresas suelen conceder créditos a las personas y sociedades que expresan el deseo de ser clientes frecuentes. Para este efecto, la empresa define políticas que fijen cupos de crédito, porcentajes de descuentos por pronto pago y recargos en caso de demoras; así mismo, se deben identificar los tipos de garantía y definir el procedimiento ágil y seguro que permita atender las solicitudes de crédito y recuperar los valores prestados en mercaderías o dinero. (Zapata, 2017, pág. 171)

Las cuentas por cobrar que utilizan dentro de la comercializadora se las clasifica de la siguiente forma según su duración de ser exigible:

Exigencia inmediata a corto plazo: Esta es aquel plazo exigido por el banco con tiempo de un año de la fecha presentada en el estado financiero en el periodo fiscal.

Exigencia a largo plazo: Esta es aquel plazo exigido por el banco con tiempo mayor de un año de la fecha presentada en el estado financiero en el periodo del ejercicio. A cargo de los clientes. Se derivan de las operaciones normales de la entidad en las operaciones normales ya sea



en crédito o comercialización de algún producto que este con cargos en los clientes. A cargo de otros deudores.

Estas exigencias “Son aquellas que se derivan de las operaciones distintas, tales como prestamos financieros y empleados, saldos a favor de contribuciones, ventas de activos fijos, etc.” (Financiera, 2019)

Una de las principales problemáticas que enfrenta la comercializadora “MEGA PROPRINEC”, se encuentra en su carencia de liquidez debido a la mala gestión en los créditos que se les otorga a los clientes. Mediante un dialogo directo con la gerente general se manifestó que existe un rubro denominado “cuentas por cobrar clientes” a corto plazo este rubro se apertura cada vez que la comercializadora designa un crédito a el cliente por su trascendencia como comprador no es verificable dentro del sistema el monto que se le otorgue, pero si su existencia en la base de datos, este monto adquirible tiene su fecha de pago y su numero de periodo que no debe ilimitarse se perdería su garantía y por ende la entidad convierte a su cuenta por cobrar como incobable.

La comercializadora Mega Proprinec al momento de plantear una nueva estrategia para elevar el índice de sus ganancias e incrementar sus ventas, decidió otorgar créditos a sus clientes, mismos que permitan una compra sostenida al momento de apropiarse de los bienes disponibles, ya que en muchas ocasiones se limitaban a realizar comprar por no contar con el efectivo suficiente, por ello que nace la idea de redistribuirle un crédito.

López (2020) expresa que “Se conoce como crédito comercial al aplazamiento en el pago que se concede a un cliente por parte de una empresa en una compra de bienes o servicios.” Es decir, el crédito comprende una cantidad de dinero que ya ha sido aprobada previamente por ambas partes, misma que se devuelve a corto plazo.

A pesar de que el crédito tenga algunos beneficios siempre se encontrara expuesto al riesgo volviendo a la gestión de crédito y cobranza de la empresa en estado crítico, aun así, la empresa se ve en la obligación de conceder los mismos y facilitar las ventas, pero a la vez se encuentra en la obligación de realizar una investigación de la capacidad de crédito que posee aquel cliente para así asegurara el pago de su adquisición total y en el tiempo establecido.

Las cuentas por cobrar al volverse incobrables reducen el índice de liquidez de la empresa, dejando consigo una repercusión al momento de solventar las deudas de corto plazo y gastos que posee la misma. La situación económica de la comercializadora se encontraría en riesgo lo cual conllevaría a requerir financiamiento externo, de una entidad financiera o de terceros.

Una gestión correcta conlleva una investigación de todos sus parámetros desde la emisión de una solicitud de crédito, la verificación de calificación crediticia, reconocimiento en la base de datos, dentro del proceso también se enmarca el otorgamiento del crédito, y los tipos de garantías pertinentes.

Dentro del proceso crediticio conocemos lo que conlleva un crédito según lo que manifiesta Vargas (2014) en su siguiente contexto:

En un crédito nosotros mismos administramos ese dinero mediante la disposición o retirada del dinero y el ingreso o devolución del mismo, atendiendo a nuestras necesidades en cada momento. De esta manera podemos cancelar una parte o la totalidad de la deuda cuando creamos conveniente, con la consiguiente deducción en el pago de intereses. Además, por permitirnos disponer de ese dinero debemos pagar a la entidad financiera unas comisiones, así como unos intereses de acuerdo a unas condiciones pactadas. En un crédito sólo se pagan intereses sobre el capital utilizado, el resto del

dinero está a nuestra disposición, pero sin que por ello tengamos que pagar intereses.

Llegado el plazo del vencimiento del crédito podemos volver a negociar su renovación o ampliación.

Por otro lado, es relevante mencionar la importancia de un manual de procedimientos y políticas que establezcan como procesar y gestionar la información que conlleva estas cuentas. Las políticas de crédito deben elaborarse de acuerdo a las actividades que se manejan en la empresa, también estas deben ser elaboradas por una persona capacitada y que conozca en su totalidad las actividades de la empresa, así como también su situación financiera, misma que le permita facilitar la toma de decisiones crediticias a los clientes. A la vez también debe tener conocimiento sobre la dinámica del sector en el cual desarrolla sus actividades.

La comercializadora dentro de la base de datos tiene a su listado de clientes que puede ser beneficiario con este crédito con un máximo de \$1.000,00, con un límite de tiempo de 15 días plazo, dentro de las técnicas de cobro que aplican es del sacar del listado a pesar de ello, la gestión financiera de las cuentas por cobrar clientes no es el adecuado porque no se basa a un manual de políticas y procedimiento para la otorgación de créditos y cobranza.

Esta problemática a conllevado a que en situaciones se presente el riesgo en la empresa debido a su deficiente liquidez ya que, al no llevar una correcta gestión y control de sus cuentas por cobrar muchas veces otorgados créditos a clientes sin antes haber verificado su capacidad de pago, lo que ha ocasionado un alto nivel en su cartera vencida.

Toda empresa para tener un mejor crecimiento en el mercado debe realizar oportunidades de compras y ventas de artículos para la entidad, es decir debe tener efectivo. Se define como

dinero disponible del que puede disponer la organización de manera inmediata entre estos tenemos cuentas bancarias, cajas etc.

Según (CONTRAQ, 2019) “Manejar adecuadamente las cuentas por cobrar es importante para tener un flujo de efectivo sano que te ayude a cumplir con tus compromisos financieros como el pago de sueldos, pago a proveedores, saldar deudas, créditos, inversiones”. Una de las ventajas es tener el control de la clientela, de las ganancias, de lo egresado y de lo que deben, teniendo así un control en las cobranzas y no correr con el riesgo de cobrar a tiempo establecido en el crédito ofrecido.

La tecnología hoy en día es muy indispensable para tener un mayor control en las cobranzas, y un software en administración ayuda a conseguir aquello. La facilidad del manejo electrónico tanto en facturación para tener de respaldo sobre las actividades económicas y comerciales, las acciones de cobranza establecidas en las cuentas de los clientes serian mucho más factibles con la ayuda de las mismas.

La falta de conocimiento de las políticas de créditos es una causa importante del porque se aglomera el valor de las cuentas por cobrar , sabiendo que al momento de establecer estos aplazamientos se debe incluir el pago diferido con sus intereses correspondientes en el tiempo de una factura, dependiendo de su importe o agregarle un fraccionario, es un requisito fundamental para que se pueda obtener un proporcional de este activo exigible y no correr el riesgo de tener una perdida en la empresa.

Por consecuencia de la misma se inicia con la política crediticia que este enmarcada dentro del sistema que maneja la comercializadora y una persona con capacidad de control consistente para evaluar el procedimiento del mismo. (Ehrhardt & Brigham, 2007)

Naturalmente toda operación comercial a crédito tiene su porcentaje de riesgo y esta problemática tiene una solución al momento de cobrar el importe en su totalidad. Es por ello que cuando una entidad al momento que realiza sus ventas tiene un monto destinado a crédito, este monto que es de suma importancia para la empresa porque se convierte en activo circulante, correspondiente a un 40% del total de sus activos circulantes.

El riesgo crediticio es la probabilidad de pérdida económica que resulta por el incumplimiento de las distintas obligaciones que han sido contraídas por dos partes sea esta con instituciones financieras, empresas, entre otros. (Diaz F. , 2017)

Una de las estrategias que se aplican para solucionar posibles impactos de este riesgo que toman las empresas al otorgar créditos sin la certeza de ser cobrados y garantizar el cobro es se sometan a un sin número de medidas de agilización de cobro en tal caso que el tiempo determinado se haya aplazado y poder recuperar una proporción de la cartera.

Una de las medidas que se otorgarían dentro de la empresa sería que dentro de la factura emitida a crédito exista exigibilidad de cobro tanto en tiempo y dinero, es decir el interés que se le aplica según el tiempo que se le denomine al cliente por espera según sus números de pago en las fechas limitadas, es por ello que todo debe estar dentro del sistema donde se evaluara su procedencia. (Brachfield, 2013)

Lo primordial para una empresa es llevar un registro contable sistematizado que no solo pueda registrar las ventas al contado si no que también pueda registrar las ventas a créditos que permitan visualizar dentro de sus estados financieros la comparación de los mismos rubros o de las mismas cuentas participantes .

Se recalca que “Toda entidad privada, desde una pequeña empresa a una multinacional, desde un ayuntamiento a la unión europea, necesita procesar y elaborar información para tomar

decisiones de naturaleza económica. La información contable es vital para la sociedad en la que vivimos” (Alcarria Jaime, 2009, p. 13)

La empresa puede llegar a tener un índice de riesgo crediticio alto al momento que la contraparte no cumpla con los pagos establecidos cuando adquiera una obligación, teniendo como resultado que la empresa obtenga pérdidas y su situación financiera se vea afectada, a la vez, también podría ocasionar problemas con los proveedores debido a que los flujos de la empresa no logren solventar el cumplimiento con sus obligaciones.

La importancia de regirse a un sistema y a una política de crédito es para conocer mediante los estados financieros los peligros que puede tener la comercializadora si se lleva a dar el mal uso de estos créditos que se otorgan, vistos en los resultados de cada cierre.

Una de las interrogantes manifiestas en la comercializadora “MEGA PROPRINEC” es saber si la venta generada a crédito será solventada en su totalidad por que al momento de otorgarla se realiza un evaluación instantánea al cliente, pero no se está aplicando en ningún sentido una gestión activa de los cobros, la cual permitiría que la entidad reciba un constante y abundante flujo de su capital; dinero que pueda reinvertir se permitiendo que la comercializadora no requiera de financiamiento externo. Es por esa cuestión que la entidad debe tomar importancia en cuanto al funcionamiento de cobranza que se practica y en base a los análisis de comparación que permitan revisar si los resultados obtenidos eran los esperados.

El análisis financiero se basa en el estudio e interpretación que nos ayuda principalmente a realizar investigaciones de la información contable obtenida de una entidad con el propósito de establecer e identificar su situación actual y tomar las decisiones adecuadas, que estarán a cargo de los directivos de la comercializadora “MEGA PROPRINEC”, utilizando este estudio como herramienta clave para una mejor gestión.

En definitiva, se considera a un análisis financiero como: el estudio e interpretación de la información contable de una entidad u organización con el fin de establecer su situación actual y tomar las decisiones pertinentes, consiste en una serie de técnicas y procedimientos (como estudios de ratios financieros, indicadores y otras técnicas) que permite analizar cada una de la información contable de la entidad obteniendo evidencia que puedan tener obtener una visión objetiva acerca de su situación actual. (Roldán, 2019)

Para el análisis a las cuentas por cobrar de la comercializadora en el presente trabajo se ejecuta la aplicación de ratios financieros para conocer el estado de la empresa. El método de razones y proporciones financieras, es el más útil al realizar un análisis financiero en que se manifieste: “Determinar las relaciones existentes entre los diferentes rubros de los estados financieros, para que, mediante una correcta interpretación, se pueda tener información acerca del desempeño histórico de la empresa y su postura financiera para el futuro cercano.” (Manuel, 2015, pág. 263)

Es de mucha importancia aplicar este tipo de tácticas que permitan visualizar e interpretar los índices de liquidez, endeudamiento y rentabilidad en la actividad empresarial, es por esa causa que se utiliza en esta investigación este tipo de análisis al rubro cuentas por cobrar clientes de la comercializadora “Mega Proprinec” porque mediante el mismo se aplica el método comparativo, método gráfico y método de razones y proporciones financieras.

Para realizarle un análisis financiero a la comercializadora “Mega Proprinec” se inició por una indagación financiera realizada a la encargada del departamento mediante una entrevista, enfocándose a el rubro exigible de cuentas por cobrar Clientes de los tres periodos específicos donde obtuvimos por aplicarles cálculos de razones financieras y mediante las cifras y datos

suministrados por la contabilidad , conocer si hubo o no cumplimiento de las metas al momento de su interpretación.

Las razones financieras que se aplican para el análisis del presente estudio de caso comprenden las de actividad y liquidez. Para el caso de las razones de actividad se aplican las siguientes ratios financieros:

- Rotación de cuentas por cobrar
- Días de ventas de cuentas por cobrar

La rotación de cuentas por cobrar y días de ventas en cuentas por cobrar dan algún indicio de qué tan rápido es posible vender el producto. Ahora se estudia con qué rapidez es posible cobrar esas ventas. La rotación de cuentas por cobrar se define en la misma forma que la rotación del inventario. La fórmula a aplicar es la siguiente:

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Esta razón tiene más sentido si se le convierte en días; de esta manera los días de ventas en cuentas por cobrar se calculan así:

$$\text{Periodo medio de cobro} = \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotacion de Cuentas por cobrar}}$$

A continuación, se presenta la información financiera correspondientes de los años 2018, 2019 y 2020



Año 2018	
Ventas Netas	\$25.963.969,00
Cuentas por Cobrar	\$ 3.726.208,00

**Tabla 1**

*Datos de las ventas netas y cuentas por cobrar del año 2018*

Nota: Datos tomados de los Estados Financieros de la Comercializadora Mega Proprinec  
Elaborado por: El autor

**Tabla 2**

*Datos de las ventas netas y cuentas por cobrar del año 2019*

Año 2019	
Ventas Netas	\$28.940.342,00
Cuentas por Cobrar	\$ 3.056.392,00

Nota: Datos tomados de los Estados Financieros de la Comercializadora Mega Proprinec  
Elaborado por: El autor

**Tabla 3**

*Datos de las ventas netas y cuentas por cobrar del año 2020*

Año 2020	
Ventas Netas	\$47.500.489,00
Cuentas por Cobrar	\$ 9.079.028,00

Nota: Datos tomados de los Estados Financieros de la Comercializadora Mega Proprinec  
Elaborado por el autor

Por lo consiguiente se aplicó las fórmulas para determinar los ratios de actividad:

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar del Año 2018} = \frac{\$25.963.969,00}{\$ 3.726.208,00} = 6,97 \text{ veces}$$

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar del Año 2019} = \frac{\$28.940.342,00}{\$ 3.056.392,00} = 9,47 \text{ veces}$$

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar del Año 2020} = \frac{\$47.500.489,00}{\$ 9.079.028,00} = 5,23 \text{ veces}$$

Mediante la información financiera y en base a los resultados obtenidos de ratios financieros de cuentas por cobrar de los tres periodos se mostro que la comercializadora Mega Propripec posee una rotación de 6,97 veces para el año 2018, y 5,23 veces para el año 2019 y por lo consiguiente, para el año 2020 tuvo un resultado de 9,47 veces. Este ratio financiero indica la rapidez con la que una empresa cobra sus cuentas, lo que nos permite darnos cuenta que en el año 2019 existe un aumento en la rotación de las cuentas por cobrar de 2,5 veces en diferencia del año 2018 y así también nos muestra que en el año 2020 en relación al año 2019 la empresa ha tardado 4,24 veces más en cobrar sus cuentas.

Una vez conocida la capacidad que tiene la empresa para rotar sus cuentas por cobrar se puede calcular los días que se requieren para recibir el efectivo de la misma.

$$\text{Periodo medio de cobro del año 2018} = \frac{365}{6,97} = 52 \text{ dias}$$

$$\text{Periodo medio de cobro del año 2019} = \frac{365}{9,47} = 38 \text{ dias}$$

$$\text{Periodo medio de cobro del año 2020} = \frac{365}{5,23} = 69 \text{ días}$$

Al aplicar las formulas se deduce que la empresa en el año 2018 tardo 52 días en cobrar sus cuentas, 38 días para el año 2019 y 69 días en el año 2020. Esto nos dirige a interpretar que la capacidad transformar en efectivo sus cuentas por cobrar en la empresa ha disminuido, por lo que para el año 2020 se demora 31 días más que el año anterior en cobrar los créditos que otorga a sus clientes, lo que a la vez afecta su liquidez dejando consigo una incapacidad de poder cubrir sus obligaciones en su totalidad.

La razón financiera de liquidez permite determinar la capacidad de pago de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Los ratios financieros que se utilizaran para determinar la liquidez de la empresa son los siguientes:

$$\text{Razón circulante} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Considerando la información de la empresa para la aplicación de los ratios financieras de liquidez tenemos los siguientes datos:

**Tabla 4**

*Datos de Activo Corriente y pasivo Corriente en el año 2018*

Año 2018	
Activo Corriente	\$10.683.944,00
Pasivo Corriente	\$11.607.843,00

Nota: Datos tomados de los Estados Financieros de la Comercializadora Mega Proprinec  
Elaborado por: El autor

### **Tabla 5**

*Datos de Activo Corriente y pasivo Corriente en el año 2019*

Año 2019	
Activo Corriente	\$11.695.788,00
Pasivo Corriente	\$10.625.476,00

Nota: Datos tomados de los Estados Financieros de la Comercializadora Mega Proprinec  
Elaborado por: El autor

### **Tabla 6**

*Datos de Activo Corriente y pasivo Corriente en el año 2020*

Año 2020	
Activo Corriente	\$ 10.489.675,00
Pasivo Corriente	\$ 12.005.632,00

Nota: Datos tomados de los Estados Financieros de la Comercializadora Mega Proprinec  
Elaborado por: El autor

A continuación, se aplican las formulas de ratios de liquidez para los periodos comprendidos.

$$\text{Razon Corriente del año 2018} = \frac{\$10.683.944,00}{\$11.607.843,00} = 0,92$$

$$\text{Razon Corriente del año 2019} = \frac{\$11.695.788,00}{\$10.625.476,00} = 1,10$$

$$\text{Razon Corriente del año 2020} = \frac{\$ 10.489.675,00}{\$ 12.005.632,00} = 0,87$$

Una vez aplicando el ratio financiero nos permite dar cuenta la capacidad que tiene la empresa en convertir en efectivo sus activos corrientes y poder así cubrir sus pasivos a corto plazo. Mostrando que en el año 2018 cubrió sus pasivos en 0,92 veces, mientras que en el año 2019 la empresa puede cubrir sus pasivos a corto plazo con el activo corriente en 1,10 veces más. Para el año 2020 su capacidad de liquidez disminuyo en un 0,23 veces a diferencia del año anterior.

Así también una de las razones financieras que nos ayuda a conocer la capacidad que tiene la empresa en cubrir sus obligaciones, es la prueba acida o razón rápida porque mediante la misma se excluye el inventario porque este tarda en convertirse en efectivo en comparación con los demás activos corrientes.

Para determinar esta ratio aplicaremos las siguiente formula:

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Tomando la información financiera de la comercializadora se obtiene los siguientes datos:

**Tabla 7**

Datos del inventario de la comercializadora Mega Proprinec

Inventario	
2018	\$ 7.714.325,00
2019	\$ 9.789.065,00
2020	\$ 8.964.732,00

Nota: Datos tomados de los Estados Financieros de la Comercializadora Mega Proprinec

Elaborado por: El autor

$$\text{Prueba Ácida del año 2018} = \frac{\$10.683.944,00 - \$ 7.714.325,00}{\$11.607.843,00} = 0,26$$

$$\text{Prueba Ácida del año 2019} = \frac{\$11.695.788,00 - \$ 9.789.065,00}{\$10.625.476,00} = 0,28$$

$$\text{Prueba Ácida del año 2020} = \frac{\$ 10.489.675,00 - \$ 8.964.732,00}{\$ 12.005.632,00} = 0,13$$

De acuerdo a los resultados obtenidos de este ratio financiero nos muestra que para el año 2018 la capacidad de la empresa para cubrir sus pasivos corrientes con sus activos corrientes sin considerar el inventario fue de 0,26 veces, para el año 2019 fue de 0,28 y para el 2020 fue de 0,13. Esto nos indica que la comercializadora para el año 2020 cuenta con una disminución de su capacidad para generar liquidez del 0,15 veces menos con respecto al año 2019.

## **Conclusión**

De acuerdo a la entrevista realizada se recabo información acerca de la designación de los créditos que se le otorga al cliente investigación que nos indujo a darnos cuenta del tipo de gestión que lleva la comercializadora, donde se puede concluir que debe tener un seguimiento que permita controlar el riesgo de la cartera vencida, es decir, una correcta gestión en la otorgación de los créditos y cobranzas del mismo. Esto debido a que Mega Proprinec no cuenta con un manual de procedimiento y política para la otorgación de sus créditos.

En base a las razones financieras aplicadas, la rotación de cuentas por cobrar que indica la rapidez con la que una empresa cobra sus cuentas, es decir la capacidad de transformar en efectivo. Este ratio nos indica que para el año 2019 existió un aumento en la rotación de las cuentas por cobrar de 2,5 veces en diferencia del año 2018 y además nos muestra que en el año 2020 en relación al año 2019 la empresa ha tardado 4,24 veces más en cobrar sus cuentas. En la actualidad se evidencia que la capacidad de la empresa para cobrar sus deudas a presentado un decrecimiento, mismo que incapacita a la entidad a cubrir sus obligaciones por la deficiencia de liquidez.

Las razones financieras de liquidez aplicadas a la comercializadora para determinar la capacidad que tiene la empresa de convertir en efectivo sus activos corrientes y poder así cubrir sus pasivos a corto plazo. Muestro que en el año 2018 cubrió sus pasivos en 0,92 veces, mientras que en el año 2019 la empresa puede cubrir sus pasivos a corto plazo con el activo corriente en 1,10 veces más. Para el año 2020 su capacidad de liquidez disminuyo en un 0,23 veces a diferencia del año anterior. Por otro lado, la razón financiera de la prueba ácida indica que existe un nivel

bajo de liquidez en su último periodo aun exceptuando el inventario, lo cual resulta desfavorable para la empresa.

### **Bibliografía**

- Alcarria Jaime, J. (2009). *Contabilidad Financiera I*. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=6m42LTDkhzoC&pg=PA8&dq=Fowler+importacion>
- Brachfield, P. (2013). *Recobrar impagados y negociar con morosos*. Barcelona.
- CONTRAQ. (8 de ABRIL de 2019). *CONTRAQ*. Obtenido de <https://blog.contpaqi.com/contabilidad/importancia-de-las-cuentas-por-cobrar>
- Diaz, F. (2017). *Comunidad Forex*. Obtenido de <https://efxto.com/diccionario/riesgo-de-credito>
- Diaz, H. (2011). *Contabilidad General* (Tercera edicion ed.). Colombia: Pearson Educacion.
- Ehrhardt, M., & Brigham, E. (2007). *Finanzas Corporativas*. Mexico: CENGAGE Learning. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=bLOKcYHC0dsC&pg=PA534&dq=En+t%C3%A9rminos+generales+las+compa%C3%B1as+prefieren+vender+en+efectivo+y+no+a+cr%C3%A9dito,+solo+que+las+presiones+de+la+competencia+las+obligan+a+ofrecer+cr%C3%A9dito&hl=es&sa=X&ved=2>
- Financiera, N. d. (enero de 2019). *Instituto Mexicano de contadores publicos*.
- Julián Pérez Porto, & M. (2014). Obtenido de <https://definicion.de/cuentas-porcobrar/>
- López, D. (10 de Marzo de 2020). *Numdea*. Recuperado el 13 de Septiembre de 2021, de Crédito comercial: <https://numdea.com/credito-comercial.html>



Manuel, G. P. (2015). *Análisis Financiero, Un Enfoque Integral*. Mexico D.F: Grupo editorial PATRIA.

Roldán, P. N. (2019). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/analisisfinanciero.html>

Servicio de Rentas Internas. (14 de Septiembre de 2020). *Resolucion Nro. NAC-DGERCGC20-00000057*. Recuperado el 13 de Septiembre de 2021, de [https://www.fielweb.com/App\\_Themes/InformacionInteres/NAC-DGERCGC20-00000057\\_\(SEC\)-signed.pdf](https://www.fielweb.com/App_Themes/InformacionInteres/NAC-DGERCGC20-00000057_(SEC)-signed.pdf)

Vargas, S. (2014). *Edicion electronica*. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=oNjMBgAAQBAJ&dq=%22Llegado+el>

Zapata, S. P. (2017). *CONTABILIDAD GENERAL Con base en Normas Internacionales de Información Financiera* (Octava ed.). (S. Gallardo, Ed.) Colombia: Alfaomega .

### **Anexos**

<b>Rubros</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Activo Corriente	\$10.683.944,00	\$11.695.788,00	\$10.489.675,00
Cuentas Por Cobrar	\$ 3.726.208,00	\$ 3.056.392,00	\$ 9.079.028,00
Inventarios	\$ 7.714.325,00	\$ 9.789.065,00	\$ 8.964.732,00
Pasivo Corriente	\$11.607.843,00	\$10.625.476,00	\$12.005.632,00
Ventas	\$25.963.969,00	\$28.940.342,00	\$47.500.489,00

**Entrevista.**

¿Cuál es el proceso que se aplica para otorgarle un crédito a un cliente?

¿La comercializadora cuenta con un manual de políticas de créditos y cobranzas?

¿Cuál es el procedimiento que se practica cada vez que se efectúa la cartera vencida?

¿Cómo se ha visto afectado la liquidez de la comercializadora en los últimos tres periodos que se ha ido efectuado la garantía de crédito a clientes?

¿La comercializadora cada que tiempo realiza un análisis financiero?

## AUTORIZACION

Babahoyo, 27 de agosto Del 2021

Yo, Gloria María Sandoya Sánchez con CI. 1202808075 autorizo a la Srta. Genesis Adriana Pérez Mosquera, con numero de cedula 1250183736 a realizar el estudio de caso denominado, **ANÁLISIS FINANCIERO DEL RUBRO CUENTAS POR COBRAR DEL MINIMARKET MEGA PROPRINEC DE LOS PERIODOS 2018-2019-2020 EN LA CIUDAD DE BABABHOYO**, siendo un requisito fundamental para la obtención de su título en licenciatura en ingeniería en contabilidad y auditoría.

La empresa entregara la información que considere necesaria para la elaboración del presente estudio de caso y mantener bajo confidencialidad.

Particular que se emite para los fines pertinentes.



27/8/21  
Gloria María Sandoya Sánchez

CI.1202808075





## Consulta de RUC

RUC

1202429856001

Razón social

SANDOYA SANCHEZ MARILYN CARLOTA

Estado contribuyente en el RUC

**ACTIVO**

Nombre comercial

### Actividad económica principal

VENTA AL POR MENOR DE GRAN VARIEDAD DE PRODUCTOS EN SUPERMERCADOS, ENTRE LOS QUE PREDOMINAN, LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS, LAS BEBIDAS O EL TABACO, COMO PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD Y VARIOS OTROS TIPOS DE PRODUCTOS, COMO PRENDAS DE VESTIR, MUEBLES, APARATOS, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA, COSMÉTICOS, ETC

Tipo contribuyente	Clase contribuyente	Obligado a llevar contabilidad
PERSONA NATURAL	ESPECIAL	SI

Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades	Fecha reinicio actividades
14/09/1999	12/06/2020		



Recicla - Simbol