



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS
INFORMÁTICA.**

PROCESO DE TITULACIÓN

DICIEMBRE 2021 – ABRIL 2022

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

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERO EN

CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TEMA:

Análisis Financiero del rubro cuentas por cobrar del Comercial
“Regulito” en el periodo 2019-2020

AUTOR:

NELSON DARIO JIMENEZ ALEJANDRO

TUTOR:

ING. FERNANDEZ BAYAS TEOFILO

AÑO 2022

INTRODUCCION

Debido a la situación económica que golpeo al mundo entero por el brote del virus covid-19 algunas empresas optaron por brindar créditos con facilidad a los usuarios con el afán de mantenerse en el mercado, mientras que otras dejaron de otorgar este voto de confianza como medida de defensa para no correr riesgos económicos ambos puntos de vistas generaron que las cuentas por cobrar alteren valores en algunos casos considerables.

La problemática se refleja en las variaciones de las cuentas por cobrar del periodo 2020 en comparación con el anterior (2019) razón por la cual se procedió a buscar el punto específico de las mismas mediante herramientas útiles que indicaron los movimientos económicos. En gran parte las fluctuaciones se deben a que hay disminución de valores en este rubro por motivo de no conceder ventas a crédito, pues las cuentas por cobrar nacen contablemente de las ventas a crédito, además, considerando que es un comercial, su vida económica surge en la compra y venta de productos y estas ventas pueden ser al contado o a crédito ambas generan ingresos y beneficios.

El comercial “Regulito” con № de RUC 1202925960001, es el lugar donde se desarrolló esta exploración, se encuentra a las afueras de la ciudad de Babahoyo, pasando el cruce de chilintomo, en la vía Babahoyo-Jujan tiene como actividad principal la venta al por mayor de cereales (granos), en la que se incluye actividades como: compra y venta de arroz pilado, arrocillo, polvillo, arroz en cascara y soya, servicio de bascula y servicio de selectada de arroz pilado (sacado de granos negros, rojos, tiza).

Esta investigación tiene como objetivo analizar el rubro cuentas por cobrar de los periodos 2019-2020 para identificar los movimientos de esta cuenta. Este estudio de caso con el tema: Análisis Financiero del rubro cuentas por cobrar del Comercial Regulito en el periodo 2019-2020, se sitúa bajo la sub-línea de investigación de gestión financiera, Tributaria y Compromiso Social.

Metodologías utilizadas: Es la descriptiva e inductiva. Se realizó técnicas de observación y se continuo el estudio mediante indicadores para la evaluación del comportamiento de las cuentas por cobrar, estos son: Rotación de cuentas por cobrar, (velocidad), periodo promedio de cobro (tiempo), indicadores de rentabilidad margen bruto, rentabilidad neta en ventas y por último indicadores de liquidez: liquidez corriente, razón rápida o prueba acida. Por otra parte, también se realizó una encuesta a la propietaria y otras a los clientes habituales para poder llegar al objetivo del presente análisis.

DESARROLLO

El comercial “regulito” con numero de RUC 1202925960001, es un negocio familiar, y su tipo de contribuyente es: persona natural obligado a llevar contabilidad, está ubicado en la vía Babahoyo-Jujan, pasando el cruce de chilintomo, tiene como actividad principal la venta al por mayor de cereales (granos) en el cual se incluye otras actividades además de servicios que presta con la maquinaria que posee.

Este negocio dio inicio a sus actividades el 29 de julio del año 2003, está integrada por la dueña la señora Piza Vera Clara Noemi y su esposo Eduardo Villacrés, su contador, la secretaria, y un grupo de cuadrilleros que laboran mediante contratos temporales debido a que su trabajo es por temporadas cuando hay cosechas que varía dependiendo del lugar donde se cultiva y del producto.

El comercial regulito tiene como misión de ser Lideres en el mercado con la más alta calidad en arroz pilado, sus derivados y la soya, fomentando su comercialización a nivel nacional de manera responsable con ética permitiéndonos ampliar nuestra cadena de clientes. Un cometido que involucra a todo el comercial y que tiene mayor acogida por ser un negocio familiar.

Dentro de las miras al futuro el comercial tiene como visión continuar liderando en el mercado con la comercialización de arroz pilado, sus derivados y la soya a nivel nacional, satisfaciendo a los consumidores con nuestros productos y servicios de la más alta calidad. La visión se considera el compás a seguir desde la primera persona interesada como lo es la propietaria hasta el último colaborador.

Este comercial brinda distintos servicios agroindustriales y se posiciona con el Código CIU: G462011. “La Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIU)

de las Naciones Unidas cataloga las actividades económicas en una serie de categorías y subcategorías, cada una con un código alfanumérico.” (Servicios de Acreditación Ecuatoriano, 2017). De allí la asignación de la actividad principal que es la venta al por mayor de cereales (granos).

Su desempeño se centra en las compras y ventas de productos, por esta razón las ventas se convierten en el pilar fundamental para existir puesto que si no hay ventas no hay ingresos, las ventas pueden ser a crédito o al contado, cuando se efectúa una venta a crédito contablemente nace una cuenta por cobrar por esta razón una variación en las cuentas por cobrar se forma a raíz de las ventas a crédito.

Las ventas durante los años de estudio que son periodos covid y post covid se convirtieron en un reto para efectuarlas y se vuelve más complicada realizarlas cuando no se tiene beneficios que brindar al cliente en los pagos, porque aun siendo el producto o servicio de buena calidad, durante la tensión que genero el covid la sociedad solo deseaba poder adquirir mayor cantidad de productos con facilidad de pago, por lo cual los comerciales optaron por convencer al usuario mediante la estrategia de ventas a crédito que desde antes se venía aplicando y que se propuso ser más flexible desde estos periodos.

En el año 2019 se inició la propagación del virus mortal covid 19 que acabo con muchas vidas humanas y destruyo la economía, es decir la circulación del dinero se volvió muy lenta, la salud y la alimentación se volvieron el tema diario de que hablar. El sector consumidor en su apuro de adquirir los productos de mayor necesidad como los que oferta el comercial regulito que es el arroz y granos en general, se propuso abastecerse mediante compras que pagaban poco a poco según el tipo de acuerdo con la casa comercial.

El efecto del covid 19 en el año 2020 económicamente seguía de bajada, las quiebras en las empresas salieron a flote por supuesto que no para todas pues las que se orientaban a una actividad comercial de salud y de alimentos se mantenían compitiendo en el mercado tratando de sobresalir en cantidad, precio y forma de pago, pero por lo contrario El comercial regulito para este periodo dejo de dar beneficio en las formas de pago de las ventas, es decir, dejo de dar crédito pues el valor que registra en las cuentas por cobrar de \$3,55 se concedió a un trabajador no a un cliente y el año anterior se observa otra anomalía, se refleja un valor de \$2024,00 que fue una venta a crédito concedida a un familiar de la propietaria.

Un desvanecimiento en los valores de las cuentas por cobrar cuando estas se han recaudado es potencialmente bueno, pero cuando estos valores desaparecieron porque no se originó la acción que los genera y es totalmente desfavorable porque ocasiona pérdidas de ingresos que pudieron haber dado mayor flujo de efectivo, además, de que se pierde clientes.

La venta a crédito provoca la ocasión precisa para que la casa comercial formule relaciones extendidas con los clientes buscando convertirse en proveedores habituales de los usuarios, así mismo, se da a conocer a nuevos clientes expandiéndose y manteniéndose en el mercado, con el impacto que incito el virus en el mundo de los negocios lo principal para aplicar esta estrategia es poder emplear satisfactoriamente directrices adecuadas.

Las Actividades que realiza el comercial regulito son de gran importancia por su aporte en el ser humano tanto en lo nutricional y económico: “Desde un punto de vista nutricional, el arroz es un alimento especialmente rico en hidratos de carbono complejos (70-80%), como el almidón, que proporcionan la mayor parte de su valor

energético. Estos hidratos de carbono complejos se digieren lentamente proporcionando un nivel constante de glucosa al organismo” (García, s.f.).

En lo económico. “De acuerdo con el Servicio de Rentas Internas – SRI, las ventas locales en la actividad de cultivo de arroz con 12 y 0% IVA, han sido para el año 2019, de 256’743.686,13 USD, mientras que para las piladoras fue de 184’599.559,67 USD, con crecimiento promedio de 8% entre 2011 y 2019. Sólo en 2016 y 2018 se registraron disminuciones de 2 y 3% respectivamente” (Sánchez, Vayas, Mayorga, & Freire).

<i>Provincia</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>
<i>GUAYAS</i>	\$ 249.787.104	\$ 258.735.386	\$ 253.627.741	\$ 283.613.419	\$ 186.124.027
<i>LOS RIOS</i>	\$ 110.963.142	\$ 127.962.970	\$ 121.439.882	\$ 137.198.662	\$ 69.284.575
<i>LOJA</i>	\$ 14.487.689	\$ 12.018.682	\$ 9.971.479	\$ 9.017.009	\$ 6.110.499
<i>EL ORO</i>	\$ 2.992.390	\$ 2.563.522	\$ 2.396.603	\$ 3.401.019	\$ 2.505.278
<i>MANABI</i>	\$ 2.845.513	\$ 3.114.773	\$ 2.680.558	\$ 2.409.239	\$ 1.265.965

Figura:1 Cuadro Estadístico de acuerdo con el SRI (fuente: <https://blogs.cedia.org.ec/obest/wp-content/uploads/sites/7/2020/12/Analisis-arroz-Ecuador.pdf>).

La comercialización del arroz mantiene cierta influencia económica e independientemente de aquello esta semilla comestible contribuye de forma muy efectiva al aporte calórico de la dieta humana actual, siendo indispensable para la nutrición es inevitable dejar de adquirirlos puesto que en tiempos del covid 19 se procuraba mantener una buena salud o una salud balanceada tratando que las defensas se mantengan elevadas.

En la actualidad este tipo de negocios son muy rentables porque la venta de los productos que oferta es de comercialización diaria, mediante el estado de pérdidas y ganancias se conoce las ventas a crédito o al contado que se ha tenido durante el

periodo, pero el comercial regulito no cuenta con una contabilidad completa y por eso carece de este componente en sus informes financieros.

Se procede a presentar las ventas de cada periodo de estudio y las cuentas por cobrar tomadas del estado de situación financiera.

Tabla 1

Ventas y ganancias de años de estudio

Ventas anuales del comercial regulito		
	2020	2019
Ventas	25655,80	28545,00
Cuentas por cobrar	3,55	2040,00

Nota. Fuente: Comercial Regulito (Elaboración propia)

De manera notaria se evidencia la disminución en las cuentas por cobrar del 2020 que fueron menor en comparación al 2019, efecto que se ve reflejado en las ventas demostrando que no otorgar ventas a crédito resta el crecimiento de los ingresos y de la empresa en general. Para el comercial regulito las cuentas por cobrar es un activo más líquido que el activo inventario debido a que el producto almacenado genera más gastos y por consecuencia menos utilidad. Si bien es cierto que es una opción trabajar mediante esta estrategia no hacerlo no es recomendable como se evidencia en el año 2020.

El crédito en beneficio del cliente, además de aumentar el volumen de venta da lugar a un “Incremento de consumo, ya que permite que ciertos sectores de la población (generalmente los de bajos ingresos) adquieran bienes y servicios que normalmente no podrían adquirir en el pago de contado” (Castro J. A., 2014).

En busca de proporcionar datos sobresalientes de forma concreta se realiza un análisis financiero que conlleva a plantear la siguiente pregunta ¿Qué es un análisis financiero? “El análisis financiero es el estudio e interpretación de la información contable de una empresa u organización con el fin de diagnosticar su situación actual y proyectar su desenvolvimiento futuro” (Roldán, 2017). En otras palabras, es una herramienta para establecer decisiones a favor de, en este caso, el comercial mediante la identificación del escenario presente.

Según la manera de analizar existen dos métodos de análisis financiero: “La utilidad del análisis vertical y horizontal consiste en la identificación de variaciones significativas en el comportamiento financiero de una firma. Así, la administración puede tener alertas tempranas sobre problemas potenciales. Sin embargo, es común que su aplicación se limite a juicios descriptivos.” (Tellez, 2019).

Tabla 2

Análisis horizontal del comercial Regulito

PIZA VERA CLARA NOEMI				
Balance General				
En dólares				
Análisis Horizontal				
	2020	2019	variación absoluta	variación relativa
<u>ACTIVO</u>	113150,54	196258,51	-83107,97	-42,35%
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>	46417,15	54525,12	-8107,97	-14,87%
CAJA Y SUS EQUIVALENTES	3491,51	1809,98	1681,53	92,90%
BANCOS LOCALES	2345,44	1809,98	535,46	29,58%
CUENTAS POR COBRAR	3,55	2040,00	-2036,45	-99,83%
CLIENTES		2040,00	-2040,00	-100,00%
CTAS POR COBRAR AL PERSONAL	3,55		3,55	

Nota. Fuente: Comercial Regulito (Elaboración propia)

Como podemos observar en el análisis horizontal desarrollado anteriormente (tabla 2) existe una fluctuación en el rubro cuentas por cobrar muy evidente puesto que

posee la variación absoluta de -2036,45 y una relativa de -99,83%, el valor que refleja en este rubro es correspondiente a un único crédito por ello se estima que, “ Se restringen las ventas y la utilidad de manera que a pesar de la reducción de la inversión en Cuentas por Cobrar, la tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas será más baja de la que se puede obtener con niveles más altos de venta y Cuentas por Cobrar” (Fernandez, 2018).

A continuación, se procede a realizar un análisis vertical del balance general con las cuentas más relevantes del comercial. “Lo que hacemos es dividir cada partida que queremos analizar entre el total del grupo al que pertenece y multiplicar por cien. Normalmente se usan las partidas pertenecientes a los grupos patrimoniales en el numerador y en el denominador las llamadas masas patrimoniales” (Arias, 2020). Su resultado es porcentual conforme la porción que corresponda según el grupo de cuentas.

Tabla 3

Análisis Vertical Comercial Regulito

PIZA VERA CLARA NOEMI				
Balance General				
En dólares				
Análisis Vertical				
	2020	2019	% del Total 2019	% del Total 2020
ACTIVO	113150,54	196258,51	100,00%	100,00%
ACTIVO CORRIENTE	46417,15	54525,12	27,78%	41,02%
CAJA Y SUS EQUIVALENTES	3491,51	1809,98	0,92%	3,09%
BANCOS LOCALES	2345,44	1809,98	0,92%	2,07%
CUENTAS POR COBRAR	3,55	2040,00	1,04%	0,00%
CLIENTES		2040,00	1,04%	0,00%
CTAS POR COBRAR AL PERSONAL	3,55		0,00%	0,00%

Nota. Fuente: Comercial Regulito (Elaboración propia)

Conforme a lo calculado en la tabla 3 se puede observar que en el periodo 2019 hay 1,04% de participación de las cuentas por cobrar y en el posterior periodo un 0% de participación con relación al total del activo, la intervención de estos porcentajes es cruciales debido a que “Representa una proporción importante de los recursos de la empresa que se encuentran en poder del cliente por lo que las políticas de gestión y cobro deben ser lo más delimitadas posible y estar bien estructuradas” (Castro J. , 2021)

Para realizar el análisis financiero a las cuentas por cobrar tenemos que tener claro que “Una cuenta a cobrar es una cuenta que presenta saldo deudor en el balance de situación de la empresa” (Sanjuán, 2017). Las cuentas por cobrar son un rubro tenemos que tener en claro a que se refiere para poder manejarlo conforme convenga.

“Estas cuentas a cobrar representan un crédito que la empresa concede a sus clientes, contribuyendo así a financiar la actividad económica de aquellos. De esta manera las cuentas a cobrar representan para la empresa que concede el crédito, un dinero que está pendiente de cobrar por la venta de bienes y/o servicios”. (Sanjuán, 2017)

Se procede a examinar el desenvolvimiento de las cuentas por cobrar mediante las respectivas fórmulas usando indicadores que permita analizar si es que la escasez de los valores en este rubro se debe porque se suprimieron las ventas a crédito por impagos, por mora u otros motivos relacionados.

1. Rotación de cuentas por cobrar.

“La rotación de cuentas por cobrar es un indicador que permite conocer la cantidad de veces en que una empresa realiza las cuentas pendientes de cobro durante un periodo contable, es decir, cuántas veces un negocio logra convertir estos activos

en liquidez” (Dueñas, 2021) .Este índice genera el número de ocasiones que se cobra al cliente y se recibe el dinero.

Desarrollo de rotación de cuentas por cobrar (velocidad)

Como las ventas al mes Formula: ventas a crédito/ cuentas por cobrar

2019

2020

$28545/2040 = 13,99$

$25655,8/3,55= 7226,99$

2. Periodo Promedio de Cobro (Tiempo)

“Se define como la cantidad promedio de tiempo que se requiere para recuperar las cuentas por cobrar” (Santiesteban Zaldivar, 2011). En otras palabras, hace referencia al plazo que el dinero retorna. “Desde el punto de vista del ciclo de explotación, nos aportará información sobre el número de días que transcurren desde que vendemos un producto hasta que se produce el cobro” (Sage Advice, 2019).

Formula: $360/$ (rotación de cuentas por cobrar)

Periodo 2019

$360 / 13,99 = 26$

Periodo 2020

$360 / 7226,99 = 0,05$

En el 2019 la empresa cobra en promedio 13,99 veces recuperando su dinero en 26 días mostrando una cobranza efectiva, al igual que en el 2020 que se evidencia la recuperación alrededor de la mitad de un día el crédito otorgado fue de un valor mínimo a un trabajador por lo cual el mismo comercial hizo la recuperación del valor, descartando el impago de las cuentas por cobrar. Cabe destacar el buen sistema de

cobranzas que mantiene el comercial en los pocos créditos que concedió demostrando lo conveniente que es para el comercial regulito seguir brindando créditos a clientes.

Cuando hay cumplimiento en el pago de los créditos que recibieron los clientes este rubro se convierte en un aperitivo para llenar el activo de la empresa, por el contrario del impago del cliente es pérdida, un riesgo que el comercial regulito no desea asumir ampliamente provocando posible pérdida en cuanto a clientes y sobre todo en cuanto al lugar en el mercado que hoy en día es muy competitivo.

Financieramente se determina que hay periodos donde se ve presionada la economía, en los que no conveniente tomar nuevos riesgos dando créditos, sino más bien cobrar aquellos que se han concedido en el caso de haber dado crédito en afluencia y considerando el tiempo que estos tienen desde su consentimiento.

“Para cualquier empresa lo ideal siempre será cobrar sus ventas al contado. Sin embargo, la dinámica actual del mercado hace que en muchos casos haya que ofrecer aplazamientos de pago a nuestros clientes” (Cruz, 2011). Como podemos ver lo correcto es vender con un pago inmediato, pero ahora dar crédito es una muy buena estrategia aplicándola adecuadamente.

Al momento de otorgar crédito, es necesario evaluar elementos característicos del solicitante, para conocer la naturaleza y la calidad de sus elementos.

Algunos de estos son:

- Capacidad de pago.
- Historial crediticio.
- Estados financieros.
- Indicadores financieros.
- Entender el negocio del cliente.

- Estudiar el entorno
- Tomar garantías.

“La información que reposa en los Buró de Crédito como DataCrédito, son la herramienta fundamental para saber en qué condiciones de crédito se encuentran tus clientes” (datacredito-empresas, 2021). Dentro de parámetros mencionados anteriormente y otros, Independientemente del tipo de empresa, es oportuno brindar este modelo de confianza. La capacidad de inflar la cuenta por cobrar varía según el sector de actividad en el que se desempeña la empresa.

A continuación, se procede a ver el impacto de la variación de las cuentas por cobrar que tiene el comercial mediante los indicadores de rentabilidad.

Tabla 4

Razones de Rentabilidad

Año 2019	Formulas Rentabilidad	Año 2020
99,70%	Margen bruto Utilidad bruta/ventas	99,59%
6%	Rentabilidad Neta en Ventas Utilidad/Ventas	4%

Nota: Fuente: comercial Regulito (Elaboración: Propia)

La rentabilidad neta en ventas para el año 2019 se muestra mayor con un 2% en comparación al posterior periodo porque en el 2020 las ventas bajaron porque solo se trabajó bajo la modalidad de ventas al contado dejando a un lado la visión que mantiene el comercial de expandirse, perdiendo espacio en el mercado considerando que es mayorista es importante enfatizar que en el año (2020) el panorama económico minuciosamente mejoraba a nivel país.

Se procede a analizar la liquidez del comercial para observar si hay alguna afectación. “La liquidez se define como la capacidad que tiene la organización de saldar las obligaciones que ha adquirido a corto plazo a medida que éstas se vencen. Se refiere no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino también a su habilidad para convertir ciertos activos y pasivos corrientes en efectivo” (Castro L. F., 2021).

Razón liquidez corriente: “Es la capacidad que posee una entidad de hacer frente a sus deudas en el corto plazo, atendiendo al grado de liquidez del activo circulante” (Liquidez, 2022). Este indicador refleja que cantidad de deuda en un futuro cercano cubre el rubro activo corriente, aunque hay varios indicadores que muestran estos resultados este es el más común.

Formula: activo circulante / pasivo circulante

Año 2019

$$\frac{54.525,12}{50.559,81} = 1,08$$

Año 2020

$$\frac{46.417,15}{20.529,00} = 2,26$$

Al aplicar la formula correspondiente, para ambos años, el primer periodo da como resultado 1,08 que se encuentra dentro de los parámetros de una buena solvencia, teóricamente se expresa que <1 es peligro la empresa no cuenta con una competente solvencia, =1 se tiene la capacidad de enfrentar las deudas, > 1 se podría incurrir en activos ociosos, como se puede visualizar en el año 2020 la empresa tiene el 2,26 por

cada dólar de deuda siendo positivo hasta cierto punto por que el hecho de no generar crédito a usuarios no le afecta en gravedad, lo negativo es la tendencia a poseer activos bajos.

Razón rápida o prueba ácida:

La Razón Rápida o Prueba Ácida se calcula deduciendo los inventarios de los activos circulantes y dividiendo posteriormente el resto entre los pasivos circulantes. Los inventarios constituyen, por lo general, el menos líquido de los activos circulantes de una empresa y sobre ellos será más probable que ocurran pérdidas en el caso de liquidación (Liquidez, 2022).

Formula: prueba ácida = (activo circulante - inventario) / pasivo circulante

Año 2019

$$\frac{54.525,12-42.420,00}{50.559,81} = 0,24$$

Año 2020

$$\frac{46.417,15- 34634,63}{20.529,00} = 0,57$$

Se deduce mediante los resultados antes expuestos que por cada dólar que se adeuda el comercial regulito el 2019 tiene \$ 0,24 y el 2020 un valor más alto \$0,57 sin dar uso al inventario. Ambos comportamientos son desfavorables lamentablemente debido a que el inventario incurre considerablemente dentro del activo circulante y no se considera que haya una venta inmediata que genere el efectivo suficiente para responder a cualquier deuda como debería hacerlo el activo.

La disminución de las cuentas por cobrar se puede resarcir expandiendo las ventas a crédito por que “Las ventas con pagos en plazo dinamiza más el movimiento de tus productos y servicios e igual te ayuda a llegar a una mayor cantidad de cliente al poder adquirir lo que ofreces de una manera más flexible. Cabe destacar que las ganancias podrían tener algún aumento dado que lo vendido acumula intereses que van dirigidos para solventar gastos financieros” (Factun, s.f.).

Para aplicar la estrategia de venta de crédito se debe hacer mediante directrices adecuadas. Según Fierro (2015). Las políticas de crédito comprenden las actividades que conllevan a la decisión de conceder créditos a clientes y aquellas que ayudan a recuperarlas, para que permita elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión realizada, entre estos podemos tomar en cuenta las siguientes políticas que se pueden llevar a cabo en las cuentas por cobrar: reducir al máximo la inversión de las cuentas en días de cartera, gestionar el crédito con procedimientos rápidos y términos profesionales, evaluar el crédito en forma imparcial, mantener la inversión en las cuentas por cobrar al corriente, evitar que se dé la cartera vencida, fijarse la exposición de las cuentas ante la inflación y la devaluación.

Según Córdoba (2012) menciona que “Una política de crédito óptima incluiría ampliar el crédito comercial en forma tal que la rentabilidad marginal sobre las ventas adicionales sea igual al rendimiento requerido sobre la inversión adicional en cuantas por cobrar”. Para esto se debe aplicar políticas crediticias que no sean tan estrictas, acompañadas de estrategias de cobro para aumentar el patrimonio.

El comercial regulito carece de una política de crédito, no posee una clasificación de clientes entre otros factores que minimizan los riesgos de esta táctica se observa la poca importancia explotar al máximo sus recursos. “Aunque este factor

incrementa notablemente la capacidad de captar nuevos clientes y conservar a los actuales, muchos lo desechan por temor de no tener la capacidad de cobro o por miedo a lo riesgoso que puede llegar a ser” (Podesta, 2017).

En constancia con la encuesta realizada a los clientes del comercial regulito ellos han requerido prolongar el pago de sus compras (anexos) encontrándose bajo una realidad que los limita pues se les cierra el alcance a acceder a un crédito, mientras que en la encuesta a la propietaria en conclusión ella manifestó no haber dado crédito por temor a impagos por la crisis que sufrió el país durante el periodo 2019-2020. Se evidencia la falta de un analista de inteligencia comercial y de un contador para la corrección de diferentes errores.

El comportamiento interno influye en los colaboradores de una empresa y en el control de sus funciones por este motivo se plantea una revisión del control interno del comercial regulito considerando que es mayorista este factor es de gran relevancia para llegar a los objetivos trazados por el mismo comercial. “El control interno está compuesto por planes, métodos, principios, normas, procedimientos y mecanismos que permiten verificar y evaluar todas las operaciones que lleva a cabo la compañía, así mismo, identificar de qué manera se almacena la información y los recursos de la misma y si esto cumple con los objetivos” (Arévalo, 2020).

CONCLUSIONES

El comercial Regulito en el año 2020 en comparación con el año anterior refleja:

Una disminución en las ventas a crédito que es el origen de los valores que se encuentran en el rubro cuentas por cobrar para el año 2019 de \$ 2040,00 y el año 2020 de 3,55 debido a temor de diferentes riesgos en los pagos infundidos por el factor externo covid19, las ventas proyectan valores de \$28545,00 en el periodo 2019 y de \$25655.80 en el periodo 2020 un valor en general puesto que el comercial regulito no tiene el estado de flujo de efectivo por ende no se cuenta con los datos específico de las ventas a crédito y de las ventas al contado.

Una variación en las cuentas por cobrar relativa del 99,83%. La cuenta por cobrar en relación al activo corriente tiene una participación de 0 % en el 2020 como su actividad principal es la compra y venta de arroz, sus derivados y soya, se denota que el porcentaje no explota a su totalidad la capacidad para poder incrementar el patrimonio y ampliar su espacio en el mercado.

Los indicadores de rentabilidad evidenciaron diferencias de 2 % generado por la disminución en ventas. El indicador de liquidez corriente al quitar el activo inventario, es decir, aplicando la prueba acida expresan que por cada dólar que debe la empresa se tiene \$0,24 en el primer periodo y \$0,57 en el siguiente dando un escenario desfavorable porque no alcanza a cubrir las obligaciones que mantiene a corto plazo sin presidir del inventario.

No hay una asesoría profesional para aplicar correctamente la estrategia de ventas a crédito por esa razón se limitaron los créditos y los que se otorgaron fueron solo dos, uno de ellos a un familiar y otro a un trabajador sin aplicar el procedimiento adecuado para minimizar riesgos en la recuperación de las cuentas por cobrar que afortunada mente según los indicadores es practicable concederlos por su eficiencia, lo que lleva a considerar una revisión del control interno.

BIBLIOGRAFÍA

- Arévalo, M. C. (05 de octubre de 2020). <https://www.piranirisk.com/es/blog/como-realizar-la-evaluacion-del-sistema-del-control-interno>.
- Arias, E. R. (18 de abril de 2020). <https://economipedia.com/definiciones/analisis-vertical.html>.
- Castro, J. (27 de agosto de 2021). <https://blog.corponet.com/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar>.
- Castro, J. A. (2014). *CREDITO Y COBRANZA* . mexico : Patria .
- Castro, L. F. (04 de 06 de 2021). <https://www.rankia.co/blog/analisis-colcap/3598483-razones-financieras-liquidez-actividad-endeudamiento>.
- Córdoba, M. (2012). *Gestión fnanciera*. Bogota: Ecoe.
- Cruz, J. A. (12 de julio de 2011). <https://www.empresaactual.com/la-politica-de-credito-en-la-empresa/>.
- datacredito-empresas. (17 de agosto de 2021). <https://www.datacreditoempresas.com.co/blog-datacredito-empresas/cuales-son-los-procesos-para-que-tu-empresa-otorgue-un-credito-con-confianza/>.
- Dueñas, C. M. (12 de 10 de 2021). <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/blog/que-son-las-cuentas-por-cobrar>.
- Factun. (s.f.). <https://blog.factun.com/cuentas-por-cobrar/aspectos-basicos-de-las-ventas-al-credito>.
- Fierro, A. F. (2015). *Contabilidad de activos con enfoque NIIF para las pymes*. bogota : ECOE.
- García, D. D. (s.f.). <https://www.lechepuleva.es/aprende-a-cuidarte/tu-alimentacion-de-la-a->

ANEXOS

RESUMEN

El presente estudio de caso toma lugar en el comercial Regulito para analizar el rubro cuentas por cobrar en medio del riesgo económico que genero el virus COVID 19 para todos los sectores económicos, hasta una expansión mundial, haciendo una comparación del periodo 2020 con el 2019 por las disminuciones que se observan a primeras instancias, buscando el origen de esta alteración, considerando la importancia de esta cuenta debido a que pertenece al activo corriente y mantiene al flujo de efectivo sano. Cuentas por cobrar es un rubro que se alimenta de las ventas a crédito esto genera mayor amplitud en el mercado frente a la competencia, a aumenta las ventas y por ende las salidas de las existencias dando apertura a renovar el bien o el servicio que ofrece en este caso el comercial Regulito que es la compra y venta de arroz, sus derivados y soya mejorando la economía.

Con la información otorgada se facilita el presente estudio, observando el interés de la propietaria, se utilizó el balance general como herramienta que brinda la información contable fidedigna de la empresa para aplicarla a un análisis horizontal que mostro la variación de 99.83% , un análisis vertical con valores de importante alteración, así mismo, se extrae los valores del balance general para realizar índices de liquidez corriente, prueba acida y de rotación de cuentas por cobrar, periodo promedio de cobro, en el que se evidencia la respuesta del problema por el cual se dio inicio a este análisis y esta es la falta recursos para la debida aplicación de métodos de crédito debido a la baja económica que provoco el covid-19.

PALABRAS CLAVES:

Análisis, cuentas por cobrar, fluctuaciones, balance general

ABSTRACT

This case study takes place in the Regulito commercial to analyze the accounts receivable item in the midst of the economic risk generated by the COVID 19 virus for all economic sectors, up to a global expansion, making a comparison of the 2020 period with 2019 by the decreases that are observed in the first instances, looking for the origin of this deterioration, considering the importance of this account because it belongs to current assets and maintains a healthy cash flow. Accounts receivable is an item that is fed by sales on credit, this generates greater breadth in the market compared to the competition, it increases sales and therefore the exits of stocks, opening the way to renew the good or service that it offers in In this case, the Regulito commercial, which is the purchase and sale of rice, its derivatives and soybeans, improving the economy.

With the information provided, the present study is facilitated, observing the interest of the owner, the balance sheet was obtained as a tool that provides reliable accounting information of the company to apply it to a horizontal analysis that showed the variation of 99.83%, a vertical analysis with important values occurred, likewise, the values of the balance sheet are extracted to carry out current liquidity indexes, acid test and accounts receivable turnover, average collection period, in which the response of the problem is evidenced by which This analysis began and this is the lack of resources for the proper application of credit methods due to the economic downturn caused by covid-19.

KEYWORDS:

Analysis, accounts receivable, fluctuations, balance sheet

Comercial

Regulito

AUTORIZACION

Babahoyo, 17 de marzo del 2022

Yo, PIZA VERA CLARA NOEMI, con C.I. N° 1202925960 en calidad de Dueña del comercial Regulito, ubicado en las afueras de la ciudad de Babahoyo, pasando el cruce de chilintomo, en la vía Babahoyo-Jujan, con numero de RUC 120292596001, por medio de la presente autorizo al señor NELSON DARIO JIMENEZ ALEJANDRO con C.I. N° 1207469337 a realizar su estudio de caso denominado "Análisis Financiero del rubro cuentas por cobrar del Comercial "Regulito" en el periodo 2019-2020" facilitándole por los encargados correspondientes la información contable y datos relacionados que sea necesario.

Atentamente,

Comercial "REGULITO"
Dirección: Km 2 1/2 Vía JUJAN
TELEFONO: (05)2920914
Nest Villaverde
FIRMA AUTORIZADA

PIZA VERA CLARA NOEMI
Propietaria del comercial Regulito

Consulta de RUC

RUC
1202925960001

Razón social
PIZA VERA CLARA NOEMI

Estado contribuyente en el RUC

Nombre comercial

ACTIVO

Actividad económica principal

VENTA AL POR MAYOR DE CEREALES (GRANOS)

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

Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades	Fecha reinicio actividades
29/07/2003	30/01/2020		

Agente de retención
SI

Mostrar establecimientos

Encuesta para la propiedadaria del comercial Regulito

1. ¿Conoce Ud. la misión y visión del comercial Regulito?

Si

No

2. ¿Presencia o atiende Ud. las ventas en su negocio?

Si

No

A veces

3. ¿Tiene un espacio asignado para sugerencias de los clientes?

Si

No

4. ¿Sabe Lo que son las ventas a crédito?

Si

No

5. ¿Con que frecuencia aplica las ventas a crédito?

Diariamente

por mes

cada 3 meses

De 3 a 6 meses

de 6 a 12 meses

6. Entre las opciones seleccione la(as) razones de la respuesta a la pregunta anterior

Desconfianza a que se ejecute el pago

malas experiencias

por falta de presupuesto para aplicar la gestión adecuada

<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

Encuesta para clientes del Comercial Regulito

1. Es Ud. cliente del comercia regulito

Si

No

2. Desde que tiempo compra o usa los servicios de este comercial

días

semanas

meses

años

3. Conoce toto lo que ofrece el comercial regulito

Si

No

4. Con que frecuencia utiliza los servicios de este negocio

De 1 a 2 veces por semana

De 2 a 4 veces al mes

De 6 a mas veces al año

5. ha tenido inconvenientes al momento de realizar sus compras

Si

No

6. ha tenido inconvenientes al momento de hacer el pago de sus compras

Si

No

a veces

7. sabe ud lo que es un crédito

Si

No

no mucho

8. Después de una breve explicación... ¿Desearía Ud. que el comercial regulito ofreciera crédito en su compra?

Si

No

tal vez

PIZA VERA CLARA NOEMI

Balance General
En Dólares

11:01
16/03/2022

		ACUMULADO DICIEMBRE DEL 2020
1.	ACTIVO	113,150.54
1.1.	ACTIVO CORRIENTE	46,417.15
1.1.03.	CAJA Y SUS EQUIVALENTES	3,491.51
1.1.03.001.	CAJA DE INGRESOS	1,146.07
1.1.03.003.	BANCOS LOCALES	2,345.44
1.1.03.003.001.	BANCO PICHINCHA	2,239.44
1.1.03.003.002.	BANCO BOLIVARIANO	106.00
1.1.04.	CUENTAS POR COBRAR	3.55
1.1.04.005.	CTAS POR COBRAR AL PERSONAL	3.55
1.1.04.005.001.	VILLACRES PIZA REGULO GUILLERMO	3.55
1.1.05.	EXISTENCIAS	34,634.63
1.1.05.001.	INVENTARIO BODEGA	34,634.63
1.1.05.001.005.	ARROZ EN CASCARA	28,264.88
1.1.05.001.006.	SOYA	678.09
1.1.05.001.008.	ARROCILLO MEDIANO	4,437.66
1.1.05.001.009.	ARROCILLO GRUESO	1,254.00
1.1.07.	IMPUESTOS CORRIENTES	8,287.46
1.1.07.001.	IMP. PAG. POR ANTICIPADO	8,287.46
1.1.07.001.001.	RETENCION EN LA FUENTE	8,287.46
1.2.	ACTIVOS NO CORRIENTES	66,733.39
1.2.01.	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	52,869.50
1.2.01.001.	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	52,869.50
1.2.01.001.001.	MUEBLES Y EQUIPO DE OFICINA	2,553.75
1.2.01.001.002.	EQUIPO DE COMPUTACION	1,525.16
1.2.01.001.003.	VEHICULO	31,881.18
1.2.01.001.004.	TERRENOS	16,369.41
1.2.01.001.005.	OTROS ACTIVOS	540.00
1.2.09.	DEPRECIACION ACUMULADA	13,863.89
1.2.09.001.	DEPRECIACION ACUMULADA	13,863.89
1.2.09.001.003.	VEHICULOS	13,863.89
2.	PASIVO	20,529.00
2.1.	PASIVO CORRIENTE	20,529.00
2.1.02.	CUENTAS X PAGAR	18,017.11
2.1.02.003.	CUENTAS POR PAGAR OTROS	18,017.11
2.1.02.003.002.	AVANCES DE EFECTIVO TARJETA CREDITO	2,257.12
2.1.02.003.004.	PRESTAMOS BANCARIOS A LARGO PLAZO	15,759.99
2.1.06.	BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR	1,326.36
2.1.06.002.	BENEFICIOS SOCIALES A EMPLEADOS	1,326.36
2.1.06.002.001.	PROV. DECIMO TERCER SUELDO	126.36
2.1.06.002.002.	PROV. DECIMO CUARTO SUELDO	1,200.00
2.1.07.	OBLIGACIONES CORRIENTES	1,185.53
2.1.07.001.	APORTES AL IESS	453.85
2.1.07.001.001.	APORTE PATRONAL	184.24
2.1.07.001.002.	APORTE INDIVIDUAL	143.30
2.1.07.001.004.	FONDOS DE RESERVA POR PAGAR	126.31
2.1.07.002.	ADMINISTRACION TRIBUTARIA	731.68
2.1.07.002.003.	(303) 10% HONORARIOS PROFESIONALES	16.00
2.1.07.002.012.	(721) 30% RET. IVA	17.41
2.1.07.002.014.	(725) 100% RET. IVA	19.20
2.1.07.002.018.	(312) 1,75% TRANSFERENCIA DE BIENES MUEBLES DE NATURALEZA C	8.46
2.1.07.002.022.	(312A) 1% COMPRA DE BIENES DE ORIGEN AGRICOLA, AVICOLA, PECU	670.61
3.	PATRIMONIO	92,621.61
3.1.	CAPITAL	92,621.61
3.1.05.	RESULTADOS ACUMULADOS	16,079.83

PIZA VERA CLARA NOEMI

Balance General
En Dólares

11:01
16/03/2022

		ACUMULADO DICIEMBRE DEL 2020
3.1.05.001.	RESULTADOS ACUMULADOS	16,079.83
3.1.05.001.001.	GANANCIAS ACUMULADAS	16,079.83
3.1.06.	RESULTADOS DEL EJERCICIO	76,541.78
3.1.06.001.	RESULTADOS DEL EJERCICIO	76,541.78
3.1.06.001.001.	GANANCIAS NETAS DEL EJERCICIO	76,541.78
Comercial "REGULITO" Dirección: Km 2 1/2 Vía JULIÁN TELEFONO: 0912638914 FIRMA AUTORIZADA		PATRIMONIO Y PASIVO
Gerente		113,150.61
	Contador	
	LUIS HINOJOSA TORRES	
	0907425797	

PIZA VERA CLARA NOEMI

Balance General
En Dólares

10:56
16/03/2022

		ACUMULADO DICIEMBRE DEL 2019
1.	ACTIVO	196,258.51
1.1.	ACTIVO CORRIENTE	54,525.12
1.1.03.	CAJA Y SUS EQUIVALENTES	1,809.98
1.1.03.003.	BANCOS LOCALES	1,809.98
1.1.03.003.001.	BANCO PICHINCHA	1,661.17
1.1.03.003.002.	BANCO BOLIVARIANO	148.81
1.1.04.	CUENTAS POR COBRAR	2,040.00
1.1.04.001.	CLIENTES	2,040.00
1.1.04.001.001.	CLIENTES LOCALES	2,040.00
1.1.04.001.001.000127	VERA OLALE WILLIAM RUBIN	2,040.00
1.1.05.	EXISTENCIAS	42,420.00
1.1.05.001.	INVENTARIO BODEGA	42,420.00
1.1.05.001.005.	ARROZ EN CASCARA	42,420.00
1.1.07.	IMPUESTOS CORRIENTES	8,255.14
1.1.07.001.	IMP. PAG. POR ANTICIPADO	8,255.14
1.1.07.001.001.	RETENCION EN LA FUENTE	8,255.14
1.2.	ACTIVOS NO CORRIENTES	141,733.39
1.2.01.	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	127,869.50
1.2.01.001.	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	127,869.50
1.2.01.001.001.	MUEBLES Y EQUIPO DE OFICINA	2,553.75
1.2.01.001.002.	EQUIPO DE COMPUTACION	1,525.16
1.2.01.001.003.	VEHICULO	31,881.18
1.2.01.001.004.	TERRENOS	16,369.41
1.2.01.001.005.	OTROS ACTIVOS	540.00
1.2.01.001.006.	SELECTORA BUHLER	75,000.00
1.2.09.	DEPRECIACION ACUMULADA	13,863.89
1.2.09.001.	DEPRECIACION ACUMULADA	13,863.89
1.2.09.001.003.	VEHICULOS	13,863.89
2.	PASIVO	50,559.81
2.1.	PASIVO CORRIENTE	50,559.81
2.1.02.	CUENTAS X PAGAR	47,428.15
2.1.02.001.	PROVEEDORES	45,080.50
2.1.02.001.001.	PROVEEDORES LOCALES	45,080.50
2.1.02.001.001.000732	GARCIA TORRES DANILO FABIAN	3,044.50
2.1.02.001.001.000838	FYSMAQ S.A.	36,750.00
2.1.02.001.001.000848	TAPIA HERRERA WILLIAM OMAR	5,286.00
2.1.02.003.	CUENTAS POR PAGAR OTROS	2,347.65
2.1.02.003.001.	DEUDAS POR TARJETA DE CREDITO	2,347.65
2.1.06.	BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR	1,824.32
2.1.06.002.	BENEFICIOS SOCIALES A EMPLEADOS	1,824.32
2.1.06.002.001.	PROV. DECIMO TERCER SUELDO	157.65
2.1.06.002.002.	PROV. DECIMO CUARTO SUELDO	1,213.04
2.1.06.002.003.	PROV. VACACIONES	453.63
2.1.07.	OBLIGACIONES CORRIENTES	1,307.34
2.1.07.001.	APORTES AL IEES	601.42
2.1.07.001.001.	APORTE PATRONAL	210.93
2.1.07.001.002.	APORTE INDIVIDUAL	178.78
2.1.07.001.003.	APORTE CCC	18.92
2.1.07.001.004.	FONDOS DE RESERVA POR PAGAR	192.79
2.1.07.002.	ADMINISTRACION TRIBUTARIA	705.92
2.1.07.002.003.	(303) 10% HONORARIOS PROFESIONALES	16.00
2.1.07.002.014.	(725) 100% RET. IVA	19.20
2.1.07.002.018.	(312) 1,75% TRANSFERENCIA DE BIENES MUEBLES DE NATURALEZA C	670.72
3.	PATRIMONIO	145,698.78

PIZA VERA CLARA NOEMI

Balance General
En Dólares

10:56
16/03/2022

		ACUMULADO DICIEMBRE DEL 2019
3.1.	CAPITAL	145,698.78
3.1.05.	RESULTADOS ACUMULADOS	68,181.28
3.1.05.001.	RESULTADOS ACUMULADOS	68,181.28
3.1.05.001.001.	GANANCIAS ACUMULADAS	68,181.28
3.1.06.	RESULTADOS DEL EJERCICIO	77,517.50
3.1.06.001.	RESULTADOS DEL EJERCICIO	77,517.50
3.1.06.001.001.	GANANCIAS NETAS DEL EJERCICIO	77,517.50

PATRIMONIO Y PASIVO 196,258.59

Comercial "REGULITO"
Dirección: Km 2 1/2 Ma. JUAN
TELEFONO: 0992020014
FIRMA AUTORIZADA

Gerente

Contador

LUIS HINOJOSA TORRES
0907425797

COMERCIAL REGULITO
ESTADO DE RESULTADO
AL 30 DE DICIEMBRE DEL 2020
EN DOLARES

VENTAS		25655,80
(-) DESCUENTOS EN VENTAS		<u>105,00</u>
TOTAL VENTAS BRUTAS		25550,80
INVENTARIO INICIAL	2410,00	
(+) COMPRAS	26870,00	
(-) DESCUENTO EN COMPRAS	<u>25,00</u>	
(=) DISPONIBLES PARA LA VENTA	29255,00	
(-) INVENTARIO FINAL	<u>4850,00</u>	
(=) COSTO DE VENTAS	24405,00	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		25550,80
(-) COSTOS DE VENTAS		<u>24405,00</u>
(=) UTILIDAD NETA		1145,80
(+) OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES		7900,00
(-) GASTOS OPERACIONALES		<u>6500,00</u>
(=) GANANCIA DEL EJERCICIO		2545,80

Comercial "REGULITO"
Dirección: Km 2 1/2 Vía JUJAN
TELEFONO: (09) 2020914
Nesi Villacorta Tito
FIRMA AUTORIZADA

GERENTE

LUIS HINOJOSA TORRES
0907425797

CONTADOR

COMERCIAL REGULITO
ESTADO DE RESULTADO
AL 30 DE DICIEMBRE DEL 2019
EN DOLARES

VENTAS		28545,00
(-) DESCUENTOS EN VENTAS		<u>85,00</u>
TOTAL VENTAS BRUTAS		28460,00
INVENTARIO INICIAL	24200,00	
(+) COMPRAS	5100,00	
(-) DESCUENTO EN COMPRAS	5,00	
(=) DISPONIBLES PARA LA VENTA	<u>29295,00</u>	
(-) INVENTARIO FINAL	<u>2410,00</u>	
(=) COSTO DE VENTAS	26885,00	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		28460,00
(-) COSTOS DE VENTAS		<u>26885,00</u>
(=) UTILIDAD NETA		1575,00
(+) OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES		9900,00
(-) GASTOS OPERACIONALES		<u>7909,00</u>
(=) GANANCIA DEL EJERCICIO		3566,00

Comercial "REGULITO"
 Dirección: Km 2 1/2 Vía JUJAN
 TELEFONO: 0512020914

 FIRMADA AUTORIZADA

GERENTE

LUIS HINOJOSA TORRES
 0907425797

CONTADOR

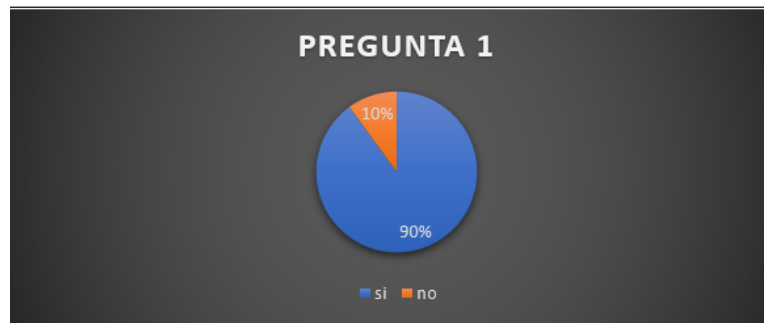




TABULACIONES Y ANALISIS DE LAS ENCUESTAS

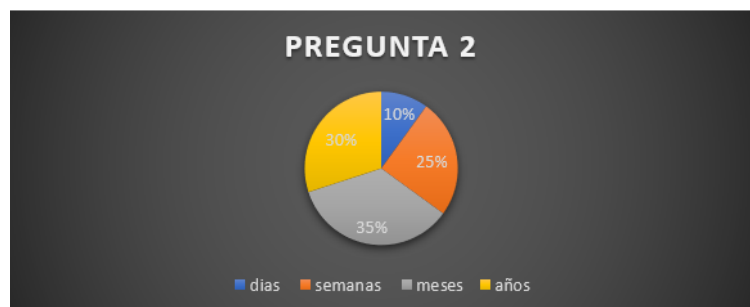
Encuesta para clientes del Comercial Regulito

1. ¿Es usted cliente del comercia regulito?



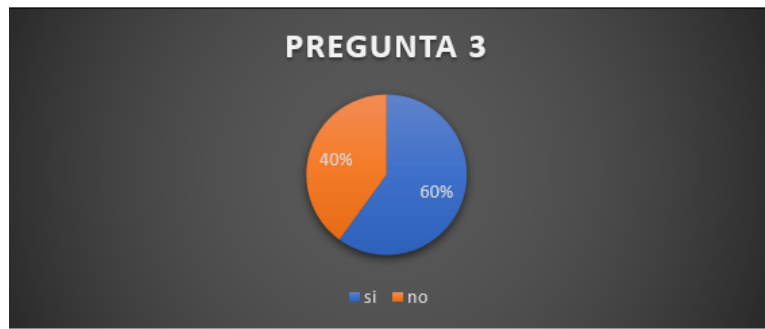
ANALISIS: La encuesta demostró que, el 90 % de los encuestados son clientes, y el 10 % no lo fueron se continua con la encuesta solo con los que son clientes.

2. ¿Desde qué tiempo compra o usa los servicios de este comercial?



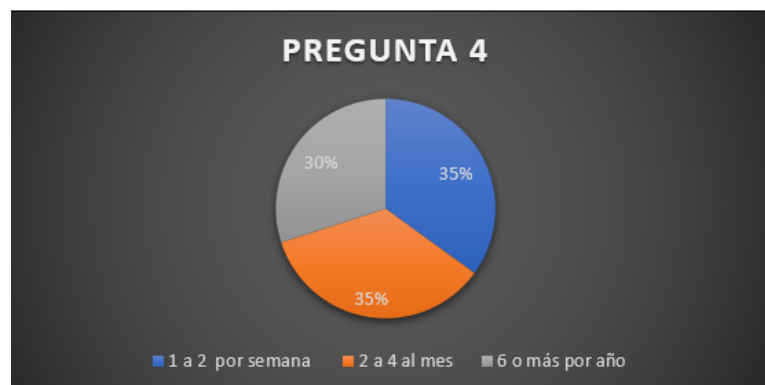
ANALISIS: La encuesta demostró que, el 35 % de los encuestados entre semanas y días recurren al almacén, el 35 % acude al mes, y anualmente un 30%.

3. ¿Conoce todo lo que ofrece el comercial regulito?



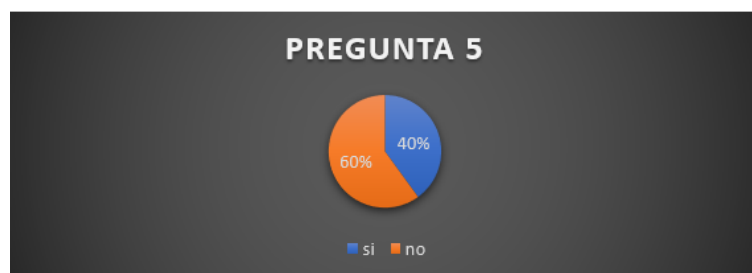
ANALISIS: La encuesta demostró que un 60% de los encuestados, conoce los bienes y servicios que ofrece el comercial, también se pudo constatar que un porcentaje del 40% no conoce en su totalidad.

4. Con que frecuencia utiliza los servicios de este negocio



ANALISIS: La encuesta demostró que 35% acude por días y semanas, otro 35% de 2 a 4 veces al mes, y 30% acude 6 o más veces al año en la escala.

5. ha tenido inconvenientes al momento de realizar sus compras



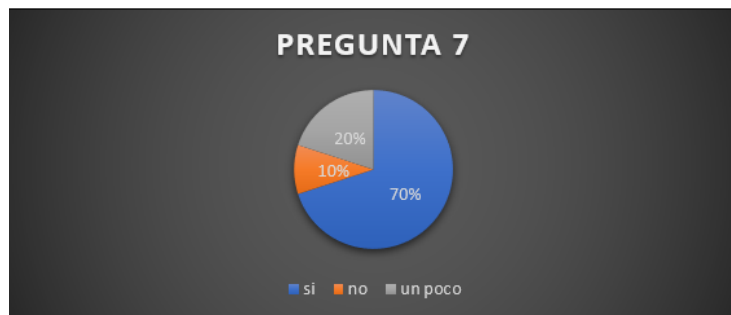
ANALISIS: La encuesta demostró que el 60% no ha tenido inconvenientes al momento de realizar sus compras, y que el 40% sí lo ha tenido.

6. ¿Ud. ha tenido inconvenientes al momento de hacer el pago de sus compras?



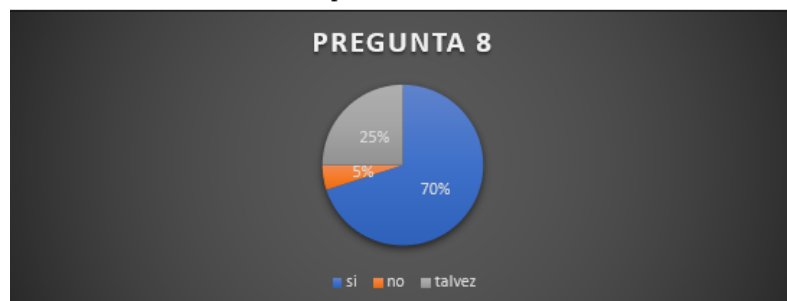
ANALISIS: La encuesta demostró que del 40 % que tuvo inconvenientes el 25% fue al momento de hacer el pago, tomando como relación el 100% esta muestra refleja un 62%, los que no tuvieron este motivo fue un 25%.

7. ¿Sabe usted lo que es un crédito?



ANALISIS: La encuesta demostró que el 70% de los usuarios conocen sobre el crédito; un porcentaje del 20% no está seguro, mientras que un 10% dice que no.

8. Después de una breve explicación... ¿Desearía Ud. que el comercial regulito ofreciera crédito en su compra?



ANALISIS: La encuesta demostró que en un 70% es el interés que tiene la propietaria en ofrecen las ventas a crédito, un 25 % mantiene inseguridad esta es motivada por el desconocimiento, y un 5% que es un valor bajo es su negatividad.

ENCUESTA PARA LA PROPIETARIA DEL COMERCIAL REGULITO

Preguntas	Opciones	Respuesta
1. ¿Conoce Ud. la misión y visión del comercial Regulito?	<ul style="list-style-type: none"> - Si - No 	Si
2. ¿Presencia o atiende Ud. las ventas en su negocio?	<ul style="list-style-type: none"> - Si - No - A veces 	A veces
3. ¿Tiene un espacio asignado para sugerencias de los clientes?	<ul style="list-style-type: none"> - Si - No 	No
4. ¿Sabe Lo que son las ventas a crédito?	<ul style="list-style-type: none"> - Si - No 	Si
5. ¿Con que frecuencia aplica las ventas a crédito?	<ul style="list-style-type: none"> - Diariamente - Al mes - Cada 3 meses - De 3-6 mese - De 6 a 12 meses 	De 6 a 12 meses
6. Entre las opciones seleccione la(as) razones de la respuesta a la pregunta anterior	<ul style="list-style-type: none"> - Desconfianza - Malas experiencias - falta de presupuesto para aplicar la gestión adecuada 	falta de presupuesto para aplicar la gestión adecuada