



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA**

**PROCESO DE TITULACIÓN**  
**NOVIEMBRE 2021 – ABRIL 2022**

**EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O FIN DE CARRERA**  
**PRUEBA PRÁCTICA**  
**CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y  
AUDITORÍA.**

**TEMA:**

**ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LAS CUENTAS POR COBRAR DE LOS CLIENTES DE LA  
COOPERATIVA “GUARANDA LTDA” EN EL CANTÓN CALUMA DURANTE EL  
PERIODO 2020.**

**EGRESADO:**

**RUBIO LEAL ROSALINDA**

**TUTOR:**

**ING. VELA RIERA PABLO ALBERTO**

**AÑO 2022**

## Contenido

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	3
JUSTIFICACIÓN .....	5
OBJETIVOS .....	6
LINEA DE INVESTIGACIÓN .....	7
MARCO CONCEPTUAL .....	8
MARCO METODOLOGICO.....	22
RESULTADOS.....	23
DISCUSION DE RESULTADOS .....	27
CONCLUSIONES .....	29
RECOMENDACIONES .....	30
ANEXOS .....	33

## **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

El estudio de caso desarrollado que es titulado como “Análisis del Impacto de las Cuentas por Cobrar de los Clientes de la Cooperativa “Guaranda LTDA” en el cantón Caluma durante el periodo 2020”, busca una evaluación sobre las cuentas pendientes de cobro que mantuvo la cooperativa en relación a la mora que es ejercida en el interior de esta institución financiera por parte de los clientes, la cual genera situaciones que se convirtieron en un peso que los Gerentes debieron de soportar anualmente, ya que la existencia de una cultura de pago adecuada por parte de los clientes expresa que la problemática quizás no podría tener una solución pronta, lo cual ha motivado al inicio del estudio de estas deudas, para dar a conocer los puntos básicos relacionados al problema general.

La Cooperativa “Guaranda LTDA” ha sido objeto de análisis para la determinación de problemáticas internas, donde las cuentas por cobrar han resultado como uno de los temas de un mayor impacto que requieren de un estudio, reflejando como una descripción central de la cooperativa que esta al ser controlada por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria evidencia que esta mantiene una seriedad en relación a las actividades que brinda al público, prestando sus servicios cotidianos desde el año 1985.

Al igual que en muchas empresas se pueden llegar a presentar una serie de problemas que rodean a la gestión ordinaria de las mismas, con situaciones que muchas veces pueden significar un peso grave que afectaría a la gestión de las organizaciones, pero del mismo modo, puede significar como un momento que sea de interés de análisis por parte de los gerentes, como se dio en la “Cooperativa Guaranda LTDA” donde el caso presentado con las cuentas por cobrar representa una situación de interés, dado que esta se puede convertir en un problema a largo plazo para la empresa, siempre que no se logre la implementación de soluciones.

Como principal situación se detalla que el problema fue generado por la falta de cultura de pago que se presenta en ciertos clientes que son integrantes de la cooperativa Guaranda LTDA, manteniendo deudas, las cuales generaron un incremento en las cuentas por cobrar y significo un manejo inadecuado de las políticas que soportan las acciones de cobro de deudas en el interior de la empresa.

No se presentó un impacto directo de la aplicación de políticas de cobro dentro de la empresa, por lo cual, se dio una debilidad en la estructura del departamento de cobros, lo que ha conllevado a un incremento de las cuentas por cobrar durante el periodo 2020 en relación al periodo 2019.

Como causa, se expresa que la situación ejercida por el Covid-19 ha generado una debilidad en los ingresos de las personas, lo cual ha llevado a priorizar los gastos que se generan en las familias, dejando de lado las deudas con instituciones ajenas, afectando a sus ingresos percibidos.

## JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto ejecuta un estudio en relación a la función de las Cooperativas de Ahorro y Crédito y sus políticas y procedimientos de cobranzas, siendo preciso evaluar la eficacia y eficiencia de tipo operativo, logrando una seguridad razonable cuando se desea generar una recuperación de la cartera que por motivo aleatorio no se ha podido generar. Siendo estas entidades, importantes para el desarrollo de la sociedad local, ya que mediante las mismas se consigue una fuente de financiamiento que contribuye a la ejecución de proyectos de potencial factible, las mismas que van a repercutir en el desarrollo de la sociedad; por lo cual, el hecho de las cooperativas presenten una falta de liquidez por motivo de la falta de cultura de pago de los clientes o socios, llegaría a afectar la continuidad de sus actividades evitando que varias personas obtengan recursos que apoyen sus ideas.

El análisis de las cuentas por cobrar relacionadas a la Cooperativa Guaranda LTDA va a impactar en el entorno social de la localidad, donde se genera el problema, ofreciendo soluciones a las situaciones problemáticas que se encuentran presentes y que pueden complicar el ciclo de operaciones de la entidad.

El beneficiario central de la principal actividad, consiste en los usuarios de la Cooperativa y los trabajadores, ya que conocer en forma pública los principales problemas que se relacionan a una entidad o institución, va a permitir el desarrollo de los planes estratégicos internos que se ejecuten mediante actividades idealizadas en invertir recursos para lograr solucionar los problemas y hacer que las deudas puedan ser cobradas en una temporalidad que pueda beneficiar tanto a la cooperativa como a los deudores ofreciéndoles una idea de cómo se puede generar esta transacción.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General**

Establecer un análisis de las cuentas por cobrar de la Cooperativa Guaranda LTDA, mediante el estudio de la información financiera, con el fin de determinar del impacto generado en la institución por la mora en la cancelación de las deudas por parte de los clientes de la institucion

### **Objetivos Especificos**

- Diagnosticar las actividades empleadas para evitar la morosidad dentro de la institución, mediante la revisión de información teórica, para formular una relación con la información financiera proporcionada por la institución.
- Conocer la situación financiera de la institución y el peso de las cuentas por cobrar en el rendimiento empresarial, a través de un estudio de datos financieros facilitados por la Cooperativa.
- Evaluar las cuentas por cobrar y la cartera de crédito de la empresa, a través de un estudio de las cuentas del periodo 2019 y 2020 para obtener el peso que estas generan en la empresa.

## **LINEA DE INVESTIGACIÓN**

En la línea de investigación seleccionada que consiste en la Gestión Financiera, Administrativa, Tributaria, Auditoría y Control, se hace uso de la sublínea de investigación titulada como Gestión Financiera Tributaria y Compromiso Social, que contribuye al análisis de datos contables y de información que permite un estudio estructurado de la problemática que mantiene la Cooperativa Guaranda LTDA.

## MARCO CONCEPTUAL

### ANALISIS

El análisis de datos “consiste en separar los elementos básicos de la información y examinarlos con el propósito de responder a las distintas cuestiones planteadas en la investigación. La interpretación es el proceso mental mediante el cual se trata de encontrar un significado más amplio de la información empírica recabada. Se aplica el estudio estadístico mediante el cálculo relacionado a porcentajes, de medios aritméticos, de correlaciones, pruebas de significación, etc. Dichos cálculos pueden hacerse en forma manual; sin embargo, se hace recomendación del uso de instrumentos estadísticas con el apoyo del equipo tecnológico, usando varios de los programas de tipo estadísticos (Gallardo Echenique, 2017).

Existe una serie de etapas o fases que permite simplificar el manejo de los datos, posibilita su manejo informático y orienta el trabajo interpretativo:

- Revisión de los variados instrumentos: “En dicha fase, se trata de la identificación y corrección de las posibles fuentes que generar el error”
- Codificación de los instrumentos: una vez depurados los instrumentos, se procede a la codificación de las preguntas para posibilitar el tratamiento informático. La codificación tiene por objeto sistematizar y simplificar la información procedente de los cuestionarios. Una herramienta bien codificada contiene los datos exactos en relación a las variables que hacen base al estudio.

Dicho estudio puede desarrollarse en forma univariada — describiendo la conducta de la variable según cómo se distribuya el grupo de las unidades de estudio durante sus categorías— o en forma bi o multivariada —describiendo o definiendo un fenómeno en el cual participa la

reacción que se ha construido, como variable sin dependencia, dependiente o de control, según sea la premisa que da cuenta de ella—. Ahora bien, para que la variable en cuestión logre ser analizada se necesita realizar un método que pasamos a caracterizar (Cohen & Gómez Rojas, 2019, pág. 92). Recordemos que tenemos una cantidad de cinco alternativas sobre respuestas que están vinculados a una caracterización negativa, de rechazo, con otra positiva, al igual que aceptación y que las características que son expresadas en múltiples de términos opuestos o polares no son otro tipo de cosas que la expresión de los indicadores cuya articulación va a permitir medir la actitud.

### **CUENTAS POR COBRAR**

Las cuentas por cobrar se encuentran dentro de un gran grupo de activos de tipo corriente, considerando que la recuperación no supera a una temporalidad mayor al año. Este tipo de cuenta es generada por los créditos que se dan a los clientes en el momento que se genera la venta de un activo o la generación de un servicio. El no recuperar estas conlleva un gran riesgo para la empresa, ya que cuenta con este flujo para cubrir otras actividades que se dan en un tiempo más corto. Cuando no se recupera la cartera en tiempo establecido, genera una desfinanciación de la empresa, dando así a la generación de créditos bancarios y como consecuencia el incremento de los gastos financieros y de otro tipo que ayuden a impulsar a la empresa (Carrera Navarrete, 2017).

Las cuentas por cobrar se derivan de los cobros a terceras personas como producto de las ventas de bienes o servicios que haga la compañía. Cuando se registra la venta de bienes es preciso tener presente que dichas cuentas conllevan a poseer un registro del coste relacionado a las ventas. Del producto de las ventas, se crean cuentas por cobrar en la organización, si las

operaciones se hacen a crédito, la organización a hacer la administración de cobro siente el efectivo, que ayuda a girar al comercio proporcionando productividad.

Las cuentas por cobrar son el dinero o el activo que tienen que los consumidores por la prestación de la actividad que lleva a cabo la entidad, administrativamente estas cuentas por cobrar o créditos son en la averiguación del mayor beneficio para la compañía con el objeto de crear más ventas o prestaciones de servicios, si estas obligaciones de los consumidores demoran mucho no puede haber un óptimo flujo de efectivo y no va a ser viable el cumplimiento de ciertas operaciones u obligaciones financieras. El otorgamiento de créditos en las entidades u organizaciones juegan un rol bastante fundamental debido a que gracias a estas se hace más llamativo el producto o servicio, este elemento de los créditos que después se transforman en cuentas por cobrar permiten a las compañías sobre salir y ser un punto clave para que el consumidor elija el servicio ofrecido y que no opte por el de la competencia (Perez Davila, 2018).

Las cuentas por cobrar de tipo comerciales son prestaciones que económicamente producen ingresos por la prestación de un servicio que de manera directa la compañía o entidad da a un comprador y que este acepta acordar en un corto o extenso plazo. Hacer una buena gestión y una buena administración de cuentas por cobrar es importante debido a que hay ciertas fronteras y políticas designadas dándole a esta administración una valoración a los créditos debido a que este es un punto sustancial en la compañía prestadora del servicio.

El lapso promedio de cobranza posibilita conocer el número de días que la organización se demora en cobrar el activo exigible. Se apoya en el plazo en días en que una compañía se tarda en cobrar a sus consumidores; dicho de otro modo, este indicador muestra el número de días promedio que tardan en costear los consumidores que se está financiando, por lo que, es

fundamental que la entidad tenga presente la época que se demora la cobranza para la obtención del efectivo. Es clave determinar un plazo ideal de la cobranza para prevenir una acumulación de cuentas que no se puede cobrar al futuro (Vásquez Villanueva & Terry Ponte, 2021).

El lapso promedio cobranza es el plazo en la era en donde el comprador se tarda en realizar el pago de la comercialización, este debería ser pertinente debido a que va a ser medido por medio de las cuentas por cobrar en medio de las ventas al crédito por los días del año Este indicador ayuda a medir el promedio de los días que una compañía emplea para lograr hacer sus cobranzas a los consumidores deudores por la comercialización de un bien o servicio a crédito. La variable relacionada a la liquidez es muy imperativa en los negocios, ya que resulta en un instrumento para controlar el nivel para hacerse responsable de las obligaciones con terceros. La liquidez es el volumen que poseen las organizaciones para lograr encarar sus deudas y obligaciones financieras en periodos determinados con las porciones establecidas con los proveedores, consumidores y entidades financieras con quienes se hacen operaciones económicas a corto plazo. El propósito expreso de las cuentas por cobrar se basa en registrar cada una de las operaciones originadas por deudas de los consumidores, por medio de facturas, letras, pagarés u otros documentos por cobrar provenientes de las operaciones comerciales de ventas de bienes o servicios, por consiguiente, la compañía debería registrar de una forma correcta todos los movimientos referidos a dichos documentos, debido a que conforman parte de su activo, y más que nada debería mantener el control de que dichos no pierdan su formalidad para transformarse en dinero (Chavez Fernandez, 2018).

Una vez que una compañía efectúa ventas al crédito, efectúa préstamos de dinero, o produce otras cuentas por cobrar es ineludible que ciertos consumidores y/o deudores incumplan con el pago de sus deudas por inconvenientes de liquidez o por mala fe en los negocios. En dicho

sentido, la compañía afectada debe dar una estimación de la parte de la deuda que no va a ser cobrada, lo cual va a afectar a los resultados del periodo. De acuerdo con la NIIF 9 “Instrumentos Financieros” en el capítulo 4.1.2 de su categorización apunta que las cuentas por cobrar (activo financiero) deberán medirse al precio amortizado si se cumplen ambas condiciones siguientes:

- El activo es mantenido dentro de un modelo de negocio cuya finalidad consiste en mantener a todos los activos para la obtención de los flujos de efectivo que se contratan.
- Las condiciones contractuales del activo financiero otorgan sitio, en fechas especificadas, a flujos de efectivo que son sólo pago del primordial e intereses sobre el importe del primordial pendiente.

Chávez (2018) de igual modo expresa que deducimos que las “cuentas por cobrar” de una entidad tienen que medirse al precio amortizado, el cual comprende el tamaño inicial de dicho activo menos los reembolsos del primordial, más o menos la amortización acumulada (calculada con el procedimiento de la tasa de interés efectiva) de cualquier diferencia entre el importe inicial y el costo de reembolso en el vencimiento, y menos cualquier disminución por deterioro del costo o incobrabilidad (reconocida de forma directa o por medio de la utilización de una cuenta correctora).

## **CLASIFICACION DE LAS CUENTAS POR COBRAR**

Tabla 1.

Clasificación de las Cuentas por Cobrar

Criterio de clasificación	Objetivo	Grupos de clasificación
Grupo de las Cuentas por Cobrar	Consiste en contabilidad relación a la preparación sobre los estados financieros, que son dados para el desarrollo de las políticas de créditos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuentas pendientes de cobro sobre los clientes y cuentas pendientes de cobro para subsidiarias y aquellas que están afiliadas.</li> <li>• Cuentas pendientes de cobro sobre fundadores y las contribuciones en relación al capital social.</li> <li>• Los anticipos realizados y los deudores de varios tipos.</li> </ul>
Tiempo en relación a las cuentas por cobrar		<p>En un corto plazo se pueden describir a aquellos que se deben esperar hasta 12 meses para la fecha del informe.</p> <p>En base al plazo largo donde el pago se va a dar luego de 12 meses de espera.</p>
Calidad sobre las cuentas por cobrar	Ejecución del control en base a la exactitud del pago y sobre el refinamiento en base al estudio de los impactos sobre variados resultados de las finanzas.	Corriente, Dudoso: Incobrable y Atrasado
Clases de operaciones en relación a las empresas	Ejecución de la selección de variados métodos para lograr una gestión en relación a las cuentas pendientes de cobro.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comercial.</li> <li>• No comercial.</li> </ul>

Nota: Información generada en relación a la clasificación de las cuentas por cobrar, obtenido de Firsova y Onchukova (2017). Elaboración Propia.

## **PROCEDIMIENTO DE LAS CUENTAS POR COBRAR**

El crédito es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un período de tiempo determinado. 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 este modo se puede cancelar una parte o la toda la deuda cuando creamos preciso, con la absoluta deducción sobre el pago de todos los 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 (Lozada Diaz, 2018).

El proceso de crédito en las instituciones financieras tiene su complejidad en la evaluación del mismo, donde se prevé posibles inconvenientes y se evita el riesgo crediticio el encargado de créditos, deberá investigar, analizar, evaluar y tomar una decisión sobre la solvencia moral y económica, capacidad de pago, solvencia, garantías del solicitante de créditos. La interpretación adecuada de los requisitos que se unifican a través de la información generada va a dar mayor solidez al departamento de todos los créditos para dar un refuerzo de la decisión. Para lograr conceder créditos por ventas las organizaciones tienen que hacer de forma eficiente los procesos y métodos, por lo que es fundamental elegir, calificar y evaluar correctamente a los consumidores sabiendo que de ellos es dependiente el equilibrio económica de la compañía por lo cual se estima bastante fundamental para el plan de indagación conceptualizar en que se inspira el proceso crediticio.

La administración eficaz de las cuentas por cobrar posibilita que la compañía tenga el capital de trabajo importante primordial para sus operaciones de rutina y además asegura la maximización de los ingresos. Consiste en un problema para todas las organizaciones que ofrecen variados créditos a sus usuarios y el desafío para todas las empresas es proteger los márgenes de utilidades al reducir aquellas que se cancelan, dado la reducción del costo de cobro e incremento del efectivo recaudado. Como elemento clave de la gestión del capital de trabajo de cualquier compañía; es imperativo que las cuentas por cobrar se administren de forma eficiente para que no retengan el comercio de las compañías (Vinueza Morales & Cedillo Fajardo, 2019).

Las cuentas por cobrar de cualquier compañía, si se gestionan, incrementan en realidad los activos recientes de la compañía, lo cual conduce a un crecimiento en el capital de trabajo de la compañía; por otro lado, si la compañía tiene exceso de cuentas por cobrar, se incrementa los precios por el bloqueo de los fondos de la compañía. Por consiguiente, el seguimiento y la administración adecuados de las cuentas por cobrar tienen la posibilidad de reducir el peligro de padecer pérdidas y los esfuerzos que emergen en la administración financiera y, de manera, el incremento de la crisis financiera de la compañía e inclusive la quiebra. Sin embargo, las cuentas por cobrar son relevantes para cualquier organización que tenga que conseguir su objetivo de maximización de ganancias; debido a que, las organizaciones que tienen la posibilidad de regir bien sus cuentas por cobrar no necesitarán solicitar prestados fondos del exterior y van a poder seguir estando.

El Proceso de crédito abarca tres fases; estas son: concesión, seguimiento y recuperación.

1. Al dialogar sobre el otorgamiento, en dicha etapa se encuentra inherente al examen, como paso previo e ideal; luego prosigue a toda la organización de los datos que

han sido recogidos, en este punto se da el establecimiento de las condiciones sobre la autorización de la transacción, al igual que la aprobación, sobre la sustentación suficiente y un desembolso.

2. El seguimiento abarca el monitoreo de los parámetros, esto es historial de morosidad, castigos, refinanciamientos, reestructuraciones y actualización de la documentación del aspirante a recibir el crédito.

3. Dar una recuperación consiste en la etapa definitiva del proceso, siendo como consecuencia del progreso en la fase inicial y secundaria donde se espera un cobro normalizado. Sin embargo, se debe contemplar la existencia de la recaudación del crédito no solo por la vía extrajudicial sino también en algunos 15 casos la acción judicial, ambas formas deben estar descritas en los respectivos manuales para cumplimiento obligatorio de las personas involucradas en el proceso (Aguilar Murillo, 2019).

## **CUENTAS INCOBRABLES**

Las cuentas incobrables son producto de ventas a créditos, ya sean por bienes o servicios, lo cual involucra productividad, cabe resaltar estos créditos no cancelados por los consumidores, se convierten en costos por cuentas malas o cuentas incobrables según la entidad (Hurtado, 2017).

Es una cuenta de valoración donde se registran las probables pérdidas estimadas de las cuentas por cobrar provenientes de las ventas de mercancía efectuadas a crédito. La cual se presenta disminuyendo a las cuentas por cobrar en la sección del activo circulante del balance (López Pérez & Caballero Hernández, 2017).

La provisión para cuentas incobrables de dudoso recaudo se describe comúnmente como una contra cuenta del activo o una cuenta de valuación. Ambos términos indican que la provisión para cuentas incobrables de dudoso recaudo tiene un saldo crédito, lo cual se compensa con el activo cuentas por cobrar para producir una medida más útil y confiable de la liquidez de una compañía.

Para cuantificar el importe de las partidas que habrá de considerarse irrecuperable o de difícil cobro, debería efectuarse un análisis que sirva de base para decidir el costo de esas que van a ser deducidas o canceladas y estar en probabilidad de entablar o aumentar las estimaciones primordiales, en previsión de los diferentes eventos futuros cuantificables que tengan la posibilidad de dañar el importe de aquellas cuentas por cobrar, demostrando en ese sentido el costo de recuperación querido de los derechos exigibles.

## **CLIENTES**

Los consumidores son el motivo de ser de cualquier organización y el hecho de tenerlos satisfechos significa haber alcanzado parte de las metas propuestos, por lo cual ayudaría mucho si a partir de un principio cada organización adopta una filosofía de servicio con calidad, elemento que podría conformar parte de la tarea de la compañía, para garantizar que en todos sus niveles esta filosofía es entendida y aplicada (Barrera Gómez & Ruiz Torres, 2020).

Una adecuada atención es uno de los factores que son tomados en cuenta sobre los clientes para dar repetición a la experiencia de adquisición, otorgándole un peso mayor que a factores como la cantidad o la calidad del bien. De esta forma, el valor de la Atención al Comprador en la elección de compra provoca que cada vez más negocios tomen conciencia de

que tienen que mejorar sus canales de comunicación y conformar a sus empleados para poder hacer ser una organización ‘customer centric’, o sea, que ponga a sus consumidores en el centro.

### **CONTROL INTERNO DE CUENTAS POR COBRAR**

El control interno es predeterminado por la dirección para lograr hacer los procesos administrativos y contables de forma secuencial y ordenada, con la intención de defender los activos, salvaguardarlos y asegurarlos en el tamaño viable. De allí radica la importancia de una importante aplicación a cada uno de los niveles existentes en la Empresa. El control interno es el proceso que posibilita asegurar que las ocupaciones de la compañía se ajusten a las ocupaciones proyectadas. En dicha forma, el control interno se puede decir que es más generalizado que la planificación. El control interno sirve a los gerentes para monitorear la efectividad de sus ocupaciones de preparación, organización y dirección en la compañía. Una parte ideal de este proceso se basa en aplicar las técnicas correctivas que sean necesarias (Rivera Montes, 2020)

El control interno conlleva a un esfuerzo sistemático para entablar reglas de funcionamiento con fines de organización, para diseñar sistemas de retroinformación, para equiparar los resultados reales con las reglas antes establecidas, para establecer si hay desviaciones, para medir su trascendencia e implantar tácticas de control, así como, para tomar esas medidas que se necesiten y asegurar que todos los recursos de la entidad se utilicen de la forma más eficaz y eficiente viable para lograr conseguir las metas propuestos.

### **OBJETIVO DE LA COBRANZA**

Define a las tácticas de cobranza como las políticas de cobranza, las tácticas se establecen la manera en cómo se va cobrar, los criterios de negociación como son los plazos, condiciones en

que se pagara la deuda al segmento que se haya determinado que van a tener un impacto más preciso para lograr que los consumidores cumplan con sus pagos (Segura Acuña, 2020).

La táctica de cobranza a menudo se inicia como el principio de una tarea de cobro con mucha energía, poco tiempo después se deja esta labor hasta que llega el instante en que la administración de recobrar una cuenta no continua cobrar cobrando es la exclusiva forma segura para recobrar una cuenta por cobrar. Los métodos para hacer la cobranza y revisten su enorme trascendencia, gracias a la capacitación a la creadora para reinvertir su capital, y conservar el volumen de las ventas y de esta forma poder desarrollar hábitos de pago puntual de parte de los consumidores.

### **TECNICA DE COBRANZAS**

En las condiciones del crédito, se especifican: el plazo de tiempo concedido, el monto a cancelar, el descuento por pronto pago, los intereses de mora, entre otros factores indispensables en la concesión del crédito. A continuación, se expresan los más relativos (Guale González, 2019).

- **Plazo máximo:** La entidad debe definir el plazo de crédito que otorgará al cliente para el pago de los valores, tomando en cuenta el sueldo del cliente y su capacidad financiera, de igual manera el plazo que otorga la competencia, para no arriesgarse a perder clientela.
- **Límite de crédito:** Las entidades establecen el límite del monto de crédito de forma general para todos sus clientes, pero hay algunas que lo hacen de acuerdo a la clasificación de clientes que depende de su liquidez financiera.

- Descuento por pronto pago: Las empresas incentivan a sus clientes a que cancelen antes de los límites pactados, ofreciéndoles un descuento sobre el monto que adeudan.
- Intereses por mora: Las entidades estipulan cobrar un porcentaje de interés por mora, cuando el deudor no cancela en el tiempo pactado su deuda.

El trabajo del gestor de cobranza empieza a partir del instante en que se hace la comercialización, o sea a partir del inicio tener un pleno entendimiento de los consumidores, teniendo presente en particular el otorgamiento de créditos, plazos o montos (Espinoza Zuñiga, 2020). Una idea de cobranza es saber clasificar a los usuarios y a las cuentas por:

- Tiempo.
- Monto
- La Producción
- Ubicación.
- Perfil de cliente o la deuda.

## **TIPOS DE COBRANZAS**

Hacer una administración de cobranza es fundamental, se debería de capacitar y seleccionar al personal con el perfil y vivencia idónea, tal cual se va a poder consumir con las políticas establecidas por la compañía. Es correcto que la organización cuente con personal responsable, con el objetivo de evadir actos de corrupción al instante de cobrar el dinero, debiendo hacer un estudio al personal que se desempeñará la funcionalidad y se tendrá que laborar de manera coordinada con los otros departamentos que se hallan inmersos en el sector contable y financiera. Disponer del personal adecuado en el departamento de cobranzas es la

clave para el sorprendente manejo de la organización, esto asegura que logre continuar con sus operaciones con normalidad y llevar a cabo con el método que las cuentas se salden en la época conveniente (Tomalá Gómez, 2018).

Tomalá del mismo modo expresa igualmente que existen variados tipos de cobro, que se pueden detallar:

- Cobranza Usual.- Este es el medio más clásico, donde se le comunica al comprador sobre la deuda que conserva en la compañía.
- Cobranza preventiva.- En la cobranza preventiva se le rememora al comprador las fechas de pago, esto se puede hacer por medio de las denominadas telefónicas, correspondencia electrónico o un mensaje de escrito.
- Cobranza administrativa.- Se considera preciso tener un informe de los usuarios que se están vencidos en sus cancelaciones de pagos; esto conlleva a una gestión adecuada y estricta que puede ser por teléfono y sobre todo generar el seguimiento ideal para dar una recuperación de la cartera de la empresa.
- Cobranza judicial.- Este aspecto la organización empieza trámites tributarios lo cual conlleva mandar al comprador a un juicio para recobrar el saldo que adeuda en una organización.

## MARCO METODOLOGICO

La metodología utilizada para el desarrollo de la investigación consiste en un método de análisis exploratorio, donde se espera la ubicación de problemas generalizados y que permitan la obtención de veracidades en base a la problemática ejercida dentro de la empresa; por lo cual, formando herramientas que ayudan al cumplimiento de la finalidad del trabajo presente que consiste en la formación del análisis de las Cuentas por Cobrar, debiendo formularse un análisis teórico de las situaciones y una búsqueda exhaustiva, que precisa un análisis primario que es ejercido por medio de la ejecución de técnicas de investigación como lo son las entrevistas.

La revisión de datos tanto cualitativos como cuantitativos son necesarios para la determinación de resultados, donde un estudio de planteamientos teóricos y conceptualizaciones, sumado al análisis estructurado de datos numéricos, contables y de respuestas agrupadas en datos van a generar un estudio idóneo de la problemática que se presenta dentro de la Cooperativa "Guaranda LTDA".

Como técnica de investigación se hace uso de una entrevista aplicada al personal de la Cooperativa Guaranda, relacionado a la gestión de las cuentas por cobrar, con la finalidad de conocer como es manejado el proceso de cobro y como se aplican las políticas de cobranza dentro de la empresa, para conseguir una solución sobre los problemas que se presentan en la actualidad.

Como instrumento de aplicación se va a hacer uso de un cuestionario que contiene un guion de 10 preguntas que van a servir para la obtención de la información cualitativa que genere un peso sobre los datos numéricos proporcionados por la entidad, logrando dar un realce a los resultados y conclusión que se van a generar como fin de la investigación presente.

## RESULTADOS

Como resultados de la investigación que se ha realizado dentro de la Cooperativa a través de la ejecución de la entrevista se pueden determinar las siguientes afirmaciones en relación a la problemática estudiada.

Tabla 2.

### Respuestas de Entrevista

NUM	CUESTIONAMIENTO	RESPUESTA
1	¿Considera que la falta de pago de los clientes sobre las cuentas adeudadas afectó a la gestión de las cuentas por cobrar de la Cooperativa Guaranda Ltda en el periodo 2020?	Si, ha afectado ya que la falta de pago produce las deudas existentes en la empresa y afecta a la cartera de crédito, generando que la cartera sea demasiado alta en comparación con otros componentes financieros.
2	¿Cómo se ha ejercido el control de las cuentas por cobrar en la Cooperativa Guaranda LTDA.?	Es ejercido de una manera efectiva visitando al cliente, llámanos por vía telefónica. Desde el periodo 2020, se instauró un nuevo método para determinar la capacidad de pago de un cliente llamado evaluación del score de crédito, que ha generado buenos resultados.
3	¿Cómo se maneja el procedimiento de cobranzas de las cuentas por cobrar dentro de la Cooperativa?	Esta se genera mediante la visita personal a los clientes, al igual que el llamado hacia los garantes.
4	¿Se han generado estrategias que permitan un control más óptimo de las cuentas por cobrar que son manejadas por parte de la cooperativa?	La estrategia que se usa es ayudándoles con cuotas accesibles. Del mismo modo, se había desarrollado un proyecto para que control del riesgo de los créditos, mediante talleres de capacitación.

5	¿Cómo se han manejado los incentivos hacia los clientes de la Cooperativa Guaranda Ltda que permitan promover una cultura de pago pronta sobre las deudas que se mantienen con la institución?	Entre los incentivos que se dan para el pago de los clientes se pueden encontrar los bajos intereses que la cooperativa brinda a los usuarios.
6	¿Cómo se desarrolla el proceso de cobranza de las deudas a partir de la pandemia Covid-19 en el Ecuador dentro de la Cooperativa Ltda?	Se realiza de una forma eficaz. Con cuotas accesibles para que la deuda sea terminada de una manera rápida

Nota: Información generada sobre el desarrollo de la entrevista al Gerente de la

Cooperativa Guaranda Ltda.

La información generada por parte de la entrevista refleja aspectos importantes, entre los cuales se encuentra el peso de las cuentas por cobrar en la entidad financiera, al igual que la metodología que se ejecutó para realizar el cobro de las deudas pendientes durante el periodo 2020 y en la actualidad.

Las tasas de crédito que genera la empresa en las 3 líneas de crédito que genera la empresa son las siguientes:

Tabla 3.

Respuestas de Entrevista

<b>CREDITO</b>	<b>TASA DE INTERÉS NOMINAL</b>
Microcrédito Acumulación Simple (12 meses)	18,99%

Crédito de Consumo (12 meses)	14,90%
Crédito de Inmobiliario (4 años)	9,75%

Nota: Información relacionada a las tasas de interés generadas por la Cooperativa Ltda.

Como análisis de la información financiera de la empresa en relación a las cuentas por cobrar se puede generar la siguiente información:

Tabla 4.

Cuentas Financieras

<b>COOPERATIVA GUARANDA LTDA</b>				
<b>CUENTAS FINANCIERAS</b>				
<b>PRODUCTO</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>VAR ABS</b>	<b>VAR REL</b>
<b>Activo</b>	\$ 64.257.021,71	\$ 67.394.686,76	\$ 3.137.665,05	4,88%
<b>Fondos Disponibles</b>	\$ 7.013.280,85	\$ 8.304.716,70	\$ 1.291.435,85	18,41%
<b>Inversiones</b>	\$ 2.890.979,39	\$ 3.076.634,39	\$ 185.655,00	6,42%
<b>Cartera de Crédito</b>	\$ 51.874.880,63	\$ 53.055.836,26	\$ 1.180.955,63	2,28%
<b>Cuentas por Cobrar</b>	\$ 619.407,23	\$ 1.517.259,44	\$ 897.852,21	144,95%
<b>Bienes Adj. Por Pago</b>	\$ 7.508,34	\$ 20.950,00	\$ 13.441,66	179,02%
<b>PPE</b>	\$ 976.390,68	\$ 1.030.966,46	\$ 54.575,78	5,59%
<b>Otros Activos</b>	\$ 874.574,59	\$ 388.323,51	\$ (486.251,08)	55,60%

Nota: Información relacionada a los Activos de la Cooperativa Guaranda Ltda en los periodos 2019 y 2020.

Se puede detectar que el nivel de las cuentas relacionadas al activo han generado un incremento considerado, dado el aumento de las operaciones que se generan año a año y la

captación de nuevo clientes que inician su participación dentro de la cooperativa, accediendo a créditos, además de la generación de inversión en la empresa, lo cual justifica el aumento de valores en Propiedad Planta u Equipo y otros bienes.

Tabla 5.

Riesgo de Crédito

<b>COOPERATIVA GUARANDA LTDA</b>				
<b>RIESGO DE CARTERA</b>				
<b>PRODUCTO</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>VAR ABS</b>	<b>VAR REL</b>
<b>CARTERA TOTAL</b>	\$ 51.874.880,63	\$ 53.055.836,26	\$ 1.180.955,63	2,28%
<b>Cartera por Vencer</b>	\$ 52.634.910,29	\$ 54.727.053,30	\$ 2.092.143,01	3,97%
<b>Cartera Vencida</b>	\$ 2.783.265,45	\$ 2.527.496,75	\$ (255.768,70 )	9,19%
<b>Cartera NDI</b>	\$ 583.272,31	\$ 329.264,18	\$ (254.008,13 )	43,55%
<b>Cartera de Riesgo</b>	\$ 3.366.537,76	\$ 2.856.760,93	\$ (509.776,83 )	15,14%
<b>Provisión</b>	\$ 4.126.567,42	\$ 4.527.977,97	\$ 401.410,55	9,73%
<b>Cartera Neta</b>	\$ 56.001.448,05	\$ 57.583.814,23	\$ 1.582.366,18	2,83%

Nota: Información relacionada al Riesgo de Cartera de la Cooperativa Guaranda Ltda.

La cartera de crédito como se puede observar ha sufrido variaciones en cada uno de sus periodos, donde se puede ver un nivel de crecimiento de la cartera en relación al año anterior, de acuerdo a nuevas normas para la reclasificación de la cartera se puede observar una disminución de la cartera de riesgo, sin embargo en general la cartera de crédito continuo en constante incremento.

## **DISCUSION DE RESULTADOS**

La cooperativa Guaranda Ltda había tenido una serie de variaciones en relación a los resultados que ha presentado, donde se puede observar que el activo sufrió un incremento considerable en relación al periodo 2019, siendo un resultado aceptable para el desarrollo de la institución financiera, siendo su principal incremento en comparación a un periodo anterior los Bienes Adjudicados por Pago, mientras que las Cuentas por Cobrar también sufrieron una elevación considerable de 144%, lo cual refleja que el aumento de la cartera de la entidad financiera, sin frenar sus operaciones a pesar del surgimiento de la pandemia en dicho año, donde la entidad no se encontraba preparada para los efectos que la emergencia sanitaria podría traer a las operaciones de la empresa.

La institución si genera actividades que puedan llamar la atención de los clientes para acercarse a cancelar las deudas que se mantienen pendientes, entre las cuales de acuerdo a la entrevista consiste en visitas personalizadas y contacto con los respectivos garantes, logrando un manejo de las técnicas de cobranzas y teniendo en cuenta su importancia lo expresa, Tomalá (2018), donde se menciona que el cobro de las deudas en cualquier tipo de negocios debe realizarse en forma usual y preventiva al riesgo que genera esta, de no ser cancelada a una temporalidad adecuada.

Entre otras de las actividades de la Cooperativa Guaranda Ltda durante el periodo 2020 para un mejor manejo de la cartera consistió en la actualización de manuales que permitían futuras contingencias relacionadas a los créditos, guiándose con la normativa vigente, con la finalidad de ejercer una mejora en los múltiples procesos para el control de los riesgos y lograr una integración de comités que asegurarán el cumplimiento.

Se puede evidenciar del mismo modo que la cartera de crédito de la empresa en conjunto con las cuentas por cobrar presenta una participación mucho más alta en relación a otras cuentas para la generación de la totalidad de los activos de la empresa, siendo incluso mayor que las inversiones y los fondos que están con disponibilidad para la empresa, donde su porcentaje es mucho mayor que el de otras cuentas.

Al ser la cartera de crédito, la generación de activo más grande de la institución obtuvo variaciones en distintos periodos del 2020, donde la Cartera NDI (No Devenga Intereses) fue la que tuvo un cambio más visible con una disminución del 43,55%, mientras que la Cartera Vencida también sufrió una leve disminución a pesar de la situación en el 2020, donde la rentabilidad de la institución pudo generar afectaciones, donde esta cartera sufrió una disminución del 9,19%.

La institución en relación al control sobre las cuentas por cobrar ha generado una serie de actividades además de la reforma sobre la legislación interna, aplicando métodos que permitan una evaluación de los futuros socios con una mitigación mucho mayor sobre el no pago, donde se genera una actualización de información que puede ser considerada como básica para otorgar créditos; además de la aplicación de nuevas metodologías que permitan acercar a la institución aún más al cliente y brindarle las facilidades necesarias para generar el pago.

## CONCLUSIONES

Dentro de la entidad se producen una serie de situaciones que generaron un problema para la institución dado el incremento de las cuentas por cobrar y la cartera, al igual que la falta de morosidad por parte de los clientes, donde se puede describir:

- De acuerdo a la aplicación de la entrevista hacia el Gerente de la entidad financiera se conoce que la Cooperativa ha generado una serie de actividades para lograr evitar la morosidad, entre las cuales se encuentra reformas a la normativa interna de la empresa, la ejecución de evaluaciones más rigurosas a los clientes y futuros clientes; al igual que la generación de plazos para la cancelación de las deudas y los bajos intereses que esta cobra.
- La situación financiera de la empresa generada refleja que ha existido un incremento de los activos durante el periodo 2020 en relación al año 2019, donde las cuentas por cobrar presentan un mayor peso por sobre las demás cuentas lo cual ha consistido en variados años de acumulaciones, por las cuales la institución financiera ha generado una serie de actividades para lograr una disminución de los créditos que se puedan considerar como vencidos.
- La información financiera que se pudo generar de la empresa refleja que esta ha sufrido un crecimiento en relación a los periodos anteriores, donde los activos sufrieron un aumento, sin embargo las cuentas por cobrar y la cartera de crédito generada también sufrió un aumento considerable, siendo los principales rubros que aportaron a este aumento la Cartera Vencida, la Cartera NDI y la Cartera de Riesgo de la Cooperativa.

## **RECOMENDACIONES**

Las recomendaciones efectuadas en relación a las conclusiones que han sido generadas como resultado de investigación consisten en las siguientes:

- Se recomienda continuar generando refuerzos en las políticas internas que permitan adaptar las actividades de cobranzas a la realidad por la cual se encuentre pasando la institución con la finalidad de no tener complicaciones que puedan afectar la continuidad de las actividades, disminuyendo la complicación por morosidad.
- Se recomienda generar evaluaciones financieras continuas con la finalidad de tener una idealización de la realidad de la institución acorde a los resultados de las operaciones, que sirvan para la toma de decisiones y el diseño de estrategias para mitigar los riesgos en la cartera de crédito.
- Se recomienda generar actividades afines a los clientes de la institución para lograr que estos puedan cancelar las deudas que mantienen con la entidad, en métodos que permitan beneficiar al cliente y a la entidad por igual, mediante facilidades de pago.

## REFERENCIAS

- Aguilar Murillo, A. F. (2019). "Propuesta para mejora de un sistema de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa FONDINI SA. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Barrera Gómez, O. L., & Ruiz Torres, S. (2020). El servicio y la Experiencia del Cliente en Tiempos de Pandemia. Bogotá: Universidad Católica de Colombia.
- Bernal Torres, C. A. (2006). Metodología de la investigación: para administración, economía, humanidades. Ciudad de México: Pearson Education.
- Carrera Navarrete, S. I. (2017). Análisis de la Gestión de Cuentas por Cobrar en la Empresa Induplasma S.A., en el año 2015. Guayaquil: Universidad Politécnica Salesiana.
- Chavez Fernandez, Y. d. (2018). Evaluación de la Gestión de Cuentas por Cobrar Comerciales para determinar la eficiencia de las políticas de créditos y cobranzas en la empresa Ferrnor SAC, 2015, Propuesta de Mejora. Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Cohen, N., & Gómez Rojas, G. (2019). Metodología de la investigación, ¿Para qué? Buenos Aires, Argentina: Editorial Teseo.
- Espinoza Zuñiga, A. B. (2020). Gestión de Cobranza, Rentabilidad y Liquidez de Mipymes, comercializadoras de Materiales de Construcción en Cuenca, Caso ISCTA Cia. Ltda. Cuenca: Universidad Politécnica Salesiana.
- Facal Fondo, T. (2015). Guía para elaborar un proyecto de investigación social. Madrid: Editorial Paraninfo.
- Firsova, S., & Onchukova, G. (2017). Enterprise Receivables Management. Acta Mechanica Slovaca, 32-35.
- Gallardo Echenique, E. E. (2017). Metodología de la Investigación. Huancayo: Universidad Continental.

- Guale González, M. R. (2019). Gestión de Cuentas por Cobrar y Liquidez en la Empresa Corpasso S.A. Cantón La Libertad, Año 2018. La Libertad: Universidad Estatal Península de Santa Elena.
- Hurtado, D. (2017). Análisis a las Cuentas por Cobrar del Comercial "Almacenes El Costo" de la Parroquia Borbón Cantón Eloy Alfaro. Guayaquil: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- López Pérez, Y. L., & Caballero Hernández, S. L. (2017). Cuentas por cobrar y provisión para cuentas de cobro dudoso, al periodo que finaliza el 31 de Diciembre de 2015, de la empresa Comercial LC Nicaragüense, S.A. Managua: Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua.
- Lozada Diaz, A. C. (2018). Análisis de las cuentas por cobrar en las pequeñas empresas de calzado: caso "Hércules Infantil". Ambato - Ecuador: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Perez Davila, A. S. (2018). Las Cuentas por cobrar y su incidencia en la Liquidez de la Corporación Universitaria Americana. Medellín: Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria.
- Rivera Montes, K. J. (2020). Análisis del sistema control interno cuentas x cobrar de la empresa Pharmacid S.A.S . Bogotá: Universidad de la Salle.
- Segura Acuña, M. L. (2020). Estrategias de Cobranzas en Comercial Nuevo Amanecer 2019. Pimentel – Perú: Universidad Señor de Sipán.
- Tomalá Gómez, G. S. (2018). Cuentas por Cobrar y la Liquidez de la Compañía de Transportes Transcisa S.A., Cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, Año 2017. La Libertad - Ecuador: Universidad Estatal Península de Santa Elena.
- Vásquez Villanueva, C. A., & Terry Ponte, O. F. (2021). Ratios de Liquidez y Cuentas por Cobrar: Análisis Comparativo de las Empresas del Sector Lácteo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima. Revista Científica "Visión de Futuro", vol. 25, núm. 2, 195-214.
- Vinueza Morales, M., & Cedillo Fajardo, M. (2019). Gestión de cobranzas en la administración pública: una revisión sistemática de literatura. Universidad Estatal de Milagro, 1-15.

# ANEXOS

## Anexo 1. Consulta del Registro Único de Contribuyentes



[RUC](#) > [Consulta](#)

### Consulta de RUC

RUC: 0290001269001      Razón social: COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO GUARANDA LTDA.

---

Estado contribuyente en el RUC: **ACTIVO**      Nombre comercial:

Representante legal

Nombre: GARCIA MEZA YOLANDA PAOLA  
Cédula/RUC: 0201177383

**Actividad económica principal**: ACTIVIDADES DE RECEPCIÓN DE DEPÓSITOS Y/O SIMILARES CERCANOS DE DEPÓSITOS Y LA CONCESIÓN DE CRÉDITOS O PRÉSTAMOS DE FONDOS. LA CONCESIÓN DE CRÉDITO PUEDE ADOPTAR DIVERSAS FORMAS, COMO PRÉSTAMOS, HIPOTECAS, TRANSACCIONES CON TARJETAS DE CRÉDITO, ETC. ESAS ACTIVIDADES SON REALIZADAS EN GENERAL POR INS

Tipo contribuyente	Subtipo contribuyente
SOCIEDAD	SISTEMA FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO

Clase contribuyente	Obligado a llevar contabilidad
ESPECIAL	SI

Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades
20/05/1963	24/09/2020	

Agente de retención
SI

[Mostrar establecimientos](#)



## **Anexo 2. Modelo de Entrevista**

### **UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**

#### **FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA**

Banco de preguntas que se empleó en la entrevista efectuada hacia la Cooperativa Guaranda Ltda

Preguntas:

1. ¿Considera que la falta de pago de los clientes sobre las cuentas adeudadas han afectado a la gestión de las cuentas por cobrar de la Cooperativa Guaranda Ltda?
2. ¿Cómo es ejercido el control de las cuentas por cobrar en la Cooperativa Guaranda LTDA.?
3. ¿Cómo se maneja el procedimiento de cobranzas de las cuentas por cobrar dentro de la Cooperativa?
4. ¿Se han generado estrategias que permitan un control más óptimo de las cuentas por cobrar que son manejadas por parte de la cooperativa?
5. ¿Cómo se manejan los incentivos hacia los clientes de la Cooperativa Guaranda Ltda que permitan promover una cultura de pago pronta sobre las deudas que se mantienen con la institución?
6. ¿Cómo se da el uso de instrumentos de políticas y normas que regule la cobranza dentro de la Cooperativa Guaranda LTDA?
7. ¿Cómo se desarrolla el proceso de cobranza de las deudas a partir de la pandemia Covid-19 en el Ecuador dentro de la Cooperativa Ltda?

Anexo 3. Información Financiera

COOPERATIVA GUARANDA LTDA  
 CUENTAS FINANCIERAS  
 AL 31 DE DICIEMBRE

PRODUCTO	2019	2020
<b>Activo</b>	<b>\$ 64.257.021,71</b>	<b>\$ 67.394.686,76</b>
Fondos Disponibles	\$ 7.013.280,85	\$ 8.304.716,70
Inversiones	\$ 2.890.979,39	\$ 3.076.634,39
Cartera de Crédito	\$ 51.874.880,63	\$ 53.055.836,26
Cuentas por Cobrar	\$ 619.407,23	\$ 1.517.259,44
Bienes Adj. Por Pago	\$ 7.508,34	\$ 20.950,00
PPE	\$ 976.390,68	\$ 1.030.966,46
Otros Activos	\$ 874.574,59	\$ 388.323,51
<b>Pasivo</b>	<b>\$ 54.497.301,45</b>	<b>\$ 56.850.139,75</b>
Depósito a la Vista	\$ 13.077.888,72	\$ 13.346.980,29
Depósito a LP	\$ 33.111.669,46	\$ 35.449.081,27
Depósitos Restringidos	\$ 1.918.425,69	\$ 1.631.625,15
Cuentas por Pagar	\$ 2.027.991,89	\$ 1.982.575,41
Oblig. Financ.	\$ 4.069.632,76	\$ 4.169.337,13
Otros Pasivos	\$ 291.692,93	\$ 270.540,50
<b>Patrimonio</b>	<b>\$ 9.759.720,26</b>	<b>\$ 10.544.547,01</b>
<b>Ingresos</b>	<b>\$ 8.334.244,55</b>	<b>\$ 8.926.763,30</b>
<b>Egresos</b>	<b>\$ 7.655.098,24</b>	<b>\$ 8.573.999,59</b>
<b>Resultados</b>	<b>\$ 679.146,31</b>	<b>\$ 352.763,71</b>

Gerente Guaranda Ltda

Jefe Financiero

COOPERATIVA GUARANDA LTDA  
RIESGO DE CARTERA  
AL 31 DE DICIEMBRE

PRODUCTO	2019	2020
CARTERA TOTAL	\$ 51.874.880,63	\$ 53.055.836,26
Cartera por Vencer	\$ 52.634.910,29	\$ 54.727.053,30
Cartera Vencida	\$ 2.783.265,45	\$ 2.527.496,75
Cartera NDI	\$ 583.272,31	\$ 329.264,18
Cartera de Riesgo	\$ 3.366.537,76	\$ 2.856.760,93
Provisión	\$ 4.126.567,42	\$ 4.527.977,97
Cartera Neta	\$ 56.001.448,05	\$ 57.583.814,23



---

Gerente Guaranda Ltda



---

Jefe Financiero