



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

ABRIL – SEPTIEMBRE 2022

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

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

TEMA:

**CUMPLIMIENTO CREDITICIO EN LAS CUENTAS POR COBRAR DE LA EMPRESA
SERVIAGRO EXPO-AGRÍCOLA SAS., DURANTE LOS EJERCICIOS FISCALES 2020-
2021**

EGRESADA:

ANABEL MERCEDES VERA REINA

TUTORA:

CPA. ÁNGELA SULAY VELASCO FLORES

AÑO 2022

Resumen

Serviagro Expo Agrícola SAS, es una empresa especializada en la comercialización de insumos agrícolas, y el presente caso de estudio está orientado en el proceso crediticio teniendo como fin mejorarlo. Una buena gestión del cumplimiento crediticio es la clave del éxito en una organización, por lo tanto, nos permite pasar al mismo nivel que las ventas ya realizadas, porque de nada serviría tener el flujo en ventas, si no se cumple la meta que es una recolección rápida de la misma; por lo que no se trata de mantener un buen margen de beneficio, sino de tener constancia física del dinero en el momento adecuado.

Del análisis surge la interrogante “Cumplimiento crediticio en cuentas por cobrar de SERVIAGRO EXPO-AGRÍCOLA SAS., en el cantón Baba durante los ejercicios fiscales 2020-2021». El objetivo general de este caso de estudio es analizar el cumplimiento crediticio y determinar en qué medida un incumplimiento crediticio afecta las cuentas por cobrar de la empresa y por ende la liquidez a través de sus políticas aplicadas en el ejercicio económico 2020 - 2021.

Todas las políticas de crédito tienen asociados periodos de cobranza para monitorear el cumplimiento de los créditos de fidelización de clientes vencidos, lo cual se logra a través de facturas vencidas e informes de cartera. Estas mismas políticas son términos y condiciones que se deben considerar al evaluar clientes potenciales y ver si es probable que cancelen dicho producto. El establecimiento de una mala gestión crediticia en la organización conduce a la pérdida diaria de efectivo sin medidas específicas para resolver el problema.

Palabras claves

Organización – Crediticio – Liquidez – Políticas – Gestión

Abstract

Serviagro Expo Agrícola SAS, is a company specialized in the commercialization of agricultural inputs, and this case study is oriented towards the credit process with the aim of improving it. Good management of credit compliance is the key to success in an organization, therefore, it allows us to move to the same level as sales already made, because it would be useless to have the flow of sales, if the goal is not met, which is a fast collection of it; so it is not about maintaining a good profit margin, but about having physical evidence of the money at the right time.

From the analysis the question arises "Credit compliance in accounts receivable from SERVIAGRO EXPO-AGRÍCOLA SAS., in the Baba canton during fiscal years 2020-2021». The general objective of this case study is to analyze credit compliance and determine to what extent a credit default affects the company's accounts receivable and therefore liquidity through its policies applied in the 2020 - 2021 financial year.

All credit policies have associated collection periods to monitor compliance with overdue customer loyalty credits, which is achieved through overdue invoices and portfolio reports. These same policies are terms and conditions that should be considered when evaluating potential customers and seeing if they are likely to cancel said product. The establishment of bad credit management in the organization leads to daily loss of cash without specific measures to solve the problem.

keywords

Organization – Credit – Liquidity – Policies – Management

Introducción

La empresa Serviagro Expo Agrícola SAS, es una entidad que se dedica a la comercialización de insumos agrícolas, dicha empresa fue estudiada y analizada en el ámbito de crédito, con la finalidad de mejoras para el proceso crediticio.

El buen manejo del cumplimiento crediticio es el que lleva hacia el triunfo en una entidad ya que por ende nos permite ir al mismo nivel con las ventas realizadas, porque no sirve de nada tener un buen flujo en ventas, si no se cumple el propósito, que es su recaudación; ya que no se trata de mantener un buen margen de utilidad sino tener pruebas monetarias de manera física para el instante apropiado.

El análisis, plantea el tema “Cumplimiento crediticio en las cuentas por cobrar de la empresa SERVIAGRO EXPO-AGRÍCOLA SAS., en el cantón Baba durante los ejercicios fiscales 2020-2021”; en el cual veremos la manera que influye en las cuentas por cobrar por los créditos que se dan en dicha institución, y en cómo afecta a la empresa el cumplimiento crediticio.

La problemática radica en la ausencia de una planeación económica y financiera, y el no cumplimiento de políticas de crédito el cual se da porque no existe un manual de políticas definido lo que convierte en muchas ocasiones en un obstáculo para cumplir con los objetivos, donde uno de ellos es tener una buena liquidez y rentabilidad.

El objetivo general del presente estudio de caso es hacer un análisis sobre el cumplimiento crediticio y determinar cómo influye el incumplimiento de los créditos en las cuentas por cobrar, y por ende en la liquidez de la empresa, a través de sus políticas aplicadas en los periodos fiscales 2020 - 2021.

En nuestro estudio de caso nos enfocamos en el departamento de crédito de dicha entidad e identificamos las políticas, causas y consecuencias que hacen que se atrase la gestión en dicha entidad. A su vez se buscó las posibles soluciones en mejorar el proceso de otorgamientos de los créditos, con el fin de que los clientes realicen su pago en menos tiempo.

Para alcanzar los objetivos planteados, se usará los métodos de investigación que son cuantitativo y cualitativo debido a que se aprovechará al recurso humano de la organización para ser investigada la entidad de cómo es el registro de los créditos. La técnica utilizada es la encuesta, para recabar criterios y datos que permitan conocer su inconveniente con los créditos debido a que se relaciona con la competencia que tiene para cumplir con sus deberes. Las personas a ser encuestadas son 3 por ende no se estimó la muestra. El presente estudio se relaciona con la línea de investigación que es la Gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría, control y su sublínea Auditoría y control.

Desarrollo

Serviagro EXPO-AGRICOLA SAS, así como la mayoría de las compañías nacionales tienen inconvenientes internos concernientes a la gestión administrativa, especialmente financiera, uno de ellos es la ausencia de una planeación económica y financiera, y el no cumplimiento de políticas de crédito el cual se da porque no existe un manual de políticas definido. Tratar el tema de los créditos es fundamental puesto que es un pilar para el buen funcionamiento monetario de una entidad y sin lugar a dudas este se convierte en muchas ocasiones en un obstáculo para cumplir con los objetivos, donde uno de ellos es tener una buena liquidez y rentabilidad.

En la entidad durante los ejercicios económicos 2020 y 2021, se observó un gran incremento en sus cuentas por cobrar y existieron grandes vencimientos de muchos clientes, incluso algunos pasaron los 30 días que por lo general se otorga un crédito. Este aumento y descontrol en la cartera provocó que la entidad comience a sufrir una baja en su fluidez económica dando como consecuencia que se realicen sobregiros y una desconfianza terrible por parte de los proveedores y de los pocos clientes que están al día en sus pagos.

Por lo señalado, las políticas de crédito son muy importantes ya que estas constituyen procedimientos que guían a los departamentos de ventas o de cobranza a comprobar si se aprueba o no un determinado crédito a un potencial cliente y su respectivo monto. Toda empresa no solo debe tener en mente la aplicación de los estándares de créditos, sino también su eficiencia y su forma de hacerlo, porque la recuperación de la cartera y la buena toma de decisiones depende mucho de que si la utilizan bien o no las políticas que crean. (Ludovic, Aranguiz, & Gallegos, 2018)

Una correcta aplicación de las políticas crearía un buen proceso de crédito y así favorecer los índices de rentabilidad y liquidez de la compañía. Se considera que un eficaz cumplimiento crediticio depende mucho de la aplicación de procedimientos concerniente en la obtención de datos e información sobre un determinado cliente sea este persona natural o jurídica, análisis y valoración de la capacidad de pago. Se pudo conocer que todo lo relacionado a lo crediticio se hace conforme a la experiencia y con criterios propios más no mediante bases estatúales o reglamentarias.

Todas las políticas crediticias están relacionadas con el tiempo de cobro debido a que controlan el fiel cumplimiento de los créditos por parte de los clientes que tienen deudas pendientes, esto lo hacen mediante la facturación y los informes de la cartera por vencer o vencida. Las políticas también intervienen sobre el nivel de ventas de la entidad puesto que estas inciden mucho en la toma de decisiones al momento de ejercer una salida de crédito. Si no se aprueba un crédito, no se vende prácticamente. En si las políticas son regulaciones de las condiciones que se debe considerar al momento de evaluar a un cliente potencial y observar si es capaz de cancelar dicho producto.

En función a lo antes mencionado, se pudo notar en la entidad que carece de una eficaz distribución, proyección y organización por parte de los administradores a causa de la inexistencia de las políticas crediticias que da como consecuencia el aumento rápido de las cuentas por cobrar a los clientes y la demora en la recuperación de la cartera vencida. Cada día Serviagro EXPO-AGRICOLA SAS se enfrenta a muchos desafíos para permanecer en el mercado y uno de ellos es cuidar sus activos, recursos con los cuáles puede ejecutar sus actividades económicas normalmente, y si no tiene

una buena liquidez o situación financiera no podrá ejecutar sus actividades de manera eficiente.

La administración, proyección y organización es fundamental para las empresas debido a que constituye un componente efectivo que une todos los esfuerzos del personal para obtener buenos resultados empleando diversos recursos de la entidad. Una buena administración hace que exista una eficaz previsión y contingencias ante posibles riesgos o inconvenientes que se puedan presentar. Mantener una correcta organización en todas las áreas de una entidad hace que la productividad y la calidad crezca y permite obtener buenos resultados. (Méndez, Méndez, & Cruz, 2018)

La deficiente gestión crediticia que se está llevando a cabo en la empresa hace que su liquidez disminuya cada día que pasa sin que se tomen acciones concretas para resolver el inconveniente. A ese problema se le suma el incorrecto manejo financiero donde ha ocasionado que la compañía obtenga regulares resultados debido a que el personal no está al 100% capacitado en esas áreas y ocasionan malestares institucionales como un bajo índice de recuperación de la cartera o aprobarse créditos a la ligera.

Los autores Flores, Campoverde, Romero, & Coronel, (2021) afirman que la gestión crediticia es un conjunto de procesos para analizar y aprobar un terminado crédito a un cliente en específico, en si son reglas bien definidas el cuál usa la puntuación como un factor de establecimiento con la unión de la información o historia de crédito de una persona. Esta gestión permite reducir las posibilidades de otorgar un crédito a una persona que no es solvente y que puede caer en mora por falta de pago de sus cuotas.

Poseer una buena gestión en el área de crédito y cobranzas va a permitir tener una buena evaluación de las capacidades de pagos de las personas o empresas que desean que se venda a crédito determinados bienes. Es transcendental que toda entidad analice de manera muy minuciosa a los potenciales clientes y tomar decisiones para ver si se deja o no un crédito. El departamento puede usar varias fuentes de información para conocer la solvencia de un cliente, una de ellas puede ser la información tributaria, si es independiente, las declaraciones sirven mucho para obtener y conocer sus ingresos y gastos mensuales. (López & Cruz, 2021)

Contar con un manual de políticas o procedimientos de crédito y cobranza es de suma jerarquía para una entidad, si no se aprovechan ciertos incentivos, las ventas pueden enfrentar serios problemas, incluso la muerte económica en el mercado, por lo que se debe enfocar en reducir los errores de manera lenta y gradual, además de no encontrar el problema, Serviagro EXPO-AGRICOLA SAS sufrirá su desarrollo y como tal la imagen institucional perderá la confianza de sus proveedores y se puede llegar a cerrar las operaciones definitivamente.

En el manual de crédito se rigen las normas técnicas, operativas y legales, los procedimientos, los requisitos, las garantías, los arreglos y los niveles de consentimiento de préstamos y se aplican a todos los directores y empleados de la organización en cuestión y responsables de los préstamos y el cobro de deudas y no permitir que la situación económica caiga. (Campaña, 2018)

El manual de políticas establece los requisitos y escenarios generales que se aplican a todos los bienes de crédito. La presencia de un Libro Cooperativo de Crédito y Deuda va a permitir contar con los instrumentales y criterios para alcanzar los objetivos

y supuestos planteados en el ámbito empresarial, y además podrá incrementar la eficiencia y eficacia de la movilización de capital, fundamentalmente en términos de otorgamiento de créditos y recobro de cartera.

De acuerdo a la encuesta que se realizó en la entidad. no hay manuales de procedimientos ni de políticas crediticias que apoyen al buen desempeño laboral de las personas que están en los departamentos relacionados con la cartera y ventas. Al aplicar estos manuales, el control será mayor evitando que la entidad se quede sin efectivo para seguir operando.

Cabe resaltar que el estudio se centró en el sector que pertenece a la entidad, el cual es el sector comercial de compra y venta de productos del agro, por lo que se cree que se debe hacer alguna contribución a su desarrollo, la autora Sacoto (2020) señala que de nada va a servir tener instrucciones de préstamo para los clientes si no se conocen las personas que tienen que aplicar estas reglas. Todo el personal de la entidad debe estar inmersa en sacar adelante a la misma, el departamento de crédito y cobranza no es el único donde recae las obligaciones, también recae en la parte financiera y administrativa.

Así como Serviagro EXPO-AGRICOLA SAS, hay muchas entidades que tienen inconvenientes con su parte financiera y dirección al no contar con lineamientos de créditos y de cobro que hagan que su cartera disminuya o se dé un crédito a la ligera. Esto afecta su situación económica porque no existe una optimización en los departamentos relacionados con las ventas y los créditos que se dan a los diferentes clientes que se cree que van a ser fieles en sus pagos, pero cuando llega el vencimiento no lo son.

Cruz, Díaz, & Carvajal, (2022) afirmaron en su trabajo de investigación que es muy importante recuperar la cartera para poder tener una buena rentabilidad y situación económica. También señalan que para una pronta recuperación hay que aplicar ciertas normas, controles internos y políticas crediticias en las áreas responsables para la debida optimización en la toma de decisiones y correcta gestión de crédito.

De acuerdo a las encuestas aplicada a Serviagro EXPO-AGRICOLA SAS, se evidenció que no se implementa el proceso de control interno para el otorgamiento de créditos, debido a que no se sigue la secuencia de identificación de los créditos desde que se presenta la solicitud de crédito en dicho lugar, por lo que los trabajadores y empleados dan a conocer que muchas veces no son revisados los clientes y se otorgan los créditos de manera muy fácil sin antes hacer un análisis y esta falta de controles hace que los resultados financieros de la institución no se evalúen de manera frecuente debido a que no existe políticas ni procedimientos que sirvan de base para el respectivo estudio o análisis de los créditos.

El control interno en los créditos va a permitir una mejor vigilancia y evitar en todo lo posible hacer desembolsos de bienes de manera muy ligera. Este control va a permitir seguir de manera minuciosa todos los procesos que se deben llevar a cabo para dar un determinado crédito a una persona. Debe ser conveniente con las capacidades y ordenamientos de la dirección de riesgos crediticios. Su objetivo principal es proporcionar una seguridad razonable sobre los informes de rendimiento y los objetivos de cumplimiento. (Espinoza & Vázquez, 2020)

En la empresa también predomina la mala negociación de los créditos, de acuerdo al mismo personal, muchos clientes no les agrada la tasa de interés ni los plazos en días

que la empresa impone en sus ventas a crédito, pero también dijeron que las tasas de interés y el respectivo plazo son de acuerdo a las que establece el Banco Central del Ecuador, que no hay nada ilegal en los intereses que se les da ni en las fechas de vencimiento.

En la empresa también se observó la falta de capacitación en cuanto a las debidas funciones que deben cumplir los departamentos de ventas, crédito y cobranza y el área contable, y esto se confirmó mediante las respuestas que dieron dichos trabajadores donde señalan que no les han socializado sus funciones ni las actividades que deben cumplir dentro de la entidad y eso complica la obtención de los objetivos porque el personal humano es de suma importancia para su ejecución y cumplimiento.

Para las organizaciones, la capacitación debe ser algo indispensable porque mediante ella, los trabajadores adquieren conocimientos importantes para ganar beneficios, como una mayor producción y eficacia del trabajo, aumentar las ganancias de la organización y a su vez elevar la moral de los mismos trabajadores. El objetivo primordial de la preparación es perfeccionar la productividad de los empleados para que brinden el crecimiento necesario y así lograr altos indicadores de desempeño. También evita la obsolescencia del conocimiento de los empleados. (Padilla & Juárez, 2018)

En la actualidad las diferentes circunstancias económicas, costos y calidad de los bienes que se ofrece, más la parte de los créditos son componentes fundamentales para las cuentas por cobrar de una compañía y todas estas deben estar reguladas y controladas por la administración y los departamentos relacionados a las mismas. Pero al igual que muchos activos, las cuentas por cobrar puede variar y establecer un equilibrio entre su rentabilidad y el riesgo que quieren correr. No se recomienda que las empresas

bajen los estándares de crédito que poseen, solo por aumentar la demanda porque es muy riesgoso y se puede incurrir en pérdidas por cuentas que no se pueden cobrar. (García, 2018)

Serviagro EXPO-AGRÍCOLA SAS debe crear y mantener una estrategia de riesgos por créditos que se han vencido mediante la gestión de los clientes y las políticas las cuales deben ser también creadas de manera correcta para poder transmitir confianza entre la empresa y los clientes. Es manejo de la empresa querer que se conciba algo en relación con el préstamo de un cliente, los razonamientos que se utilizarán para tomar la decisión y los objetivos del préstamo que se lograrán en términos de cantidad. La política de crédito está destinada a permitir que los trabajadores desarrollen dicho modelo operativo para lograr los excelentes resultados posibles en la gestión de préstamos comerciales.

La calidad de cada riesgo dentro de la entidad tiene que ver mucho con los procedimientos o políticas que usen. Si existe una política muy suave, esta creará un riesgo muy peligroso para la compañía porque será flexible al momento de aplicar un crédito, pero si existe una muy rígida, hará que el riesgo sea muy bajo porque dará pautas y condiciones que todos los clientes deben cumplir para que se les apruebe un determinado crédito de un bien.

El riesgo de crédito en si es la gran posibilidad de sufrir una pérdida por un crédito que no se ha cancelado a su fecha de vencimiento. Es algo que toda entidad debe tener muy presente al momento de realizar ventas a crédito y con muchos días de plazos, porque dicha cuenta incobrable le puede ocasionar inconvenientes en su situación

financiera y a su vez a la liquidez que poseen porque sus cuentas por cobrar aumentan pero su efectivo disminuye. (Urbina, 2019)

Este riesgo se puede evitar mediante el uso de debidos procesos para conseguir un seguimiento eficaz de las cuentas por cobrar, los plazos que se han dado, las tasas de intereses, el monto y las formas de pago que se le dio a un cliente para de esa manera darle una búsqueda correcta, aplicando controles internos para disminuir los riesgos que existen en cada persona y preparar estrategias de cobro.

Mendoza, Delgado, García, & Barreiro, (2018) afirman que hay dos semblantes principales con los que debe lidiar un gerente financiero responsable de la gestión de cuentas por cobrar: la previsión y la auditoría de las mismas. Por otro lado, concurren instrucciones básicas de cobro de deudas en la gestión crediticia, por lo que la normativa debe ser exigente, informativa e innovadora. Cuando los pagos se retrasan, lo primero que hay que hacer es seguir formularios de cobro estándar que se traduzcan en una política de cobro.

Concerniente a los procesos de cobro, hay que señalar que están grandiosos conjuntos de metodologías disponibles que una entidad puede usar. En cuestión el autor Suárez (2020) manifiesta que las empresas deben tener como objetivo aplicar la estimulación en sus clientes para que puedan ser persuadidos a cancelar sus respectivas cuentas y cuyos importes sean reinvertidos para sacar provecho de los mismos.

Las políticas de cobranza son componentes que se relacionan entre sí para ejecutar mediante procedimientos o procesos la recuperación concreta de las carteras vencidas de las entidades. Por lo general estas políticas de cobranza llegan hasta realizar un juicio vía legal para la recuperación del dinero que un cliente debe a la

compañía y su objetivo es que la empresa tenga un flujo de efectivo positivo. (Jordán & Cortéz, 2018)

Hay varias formas de acortar o disminuir el tiempo que puede existir entre el pago de un cliente y la disponibilidad del dinero de la empresa para cubrir ciertas necesidades institucionales como el pago a sus trabajadores. Una forma son los depósitos o transferencias bancarias, estas se están usando mucho en la actualidad, ya poco se ve que se paga en efectivo. Otra puede ser un centro de recolección usando alianzas estratégicas para que sus clientes puedan cancelar sus obligaciones. Por otro lado, existe un sistema cerrado que tiene como objetivo brindar a los clientes una opción al pago en las oficinas, la cual se puede dar ya sea con una visita de un encargado o mensajero de la institución a un lugar explícito dado por el cliente.

Si la empresa sigue teniendo una gestión crediticia imperfecta, sufrirá circunstancias más trascendentes que la habitual caída o rebaja de la liquidez, ya que este es un problema que afecta no solo a los pasivos de la organización, sino también a las ventas por lo general de los casos y esto es el mayor riesgo.

Una empresa con complicaciones de ventas, particularmente en este sector el cual es la comercialización de bienes para el uso agrícola, cuya sistematización previa se ve afectada por una disminución de la liquidez, verá cómo la calidad de sus productos se deteriora o empeora, no siendo posible satisfacer las necesidades de los clientes en el futuro. Sin duda, la presencia de este tipo de problemas hace que los clientes existentes indaguen nuevas expectativas; en otras palabras, se perderán clientes, lo que provocará una disminución de las ventas, lo que a su vez conducirá a una reducción de los beneficios.

Tener buenos resultados o ganancias es bueno para las empresas, porque mejoran la rentabilidad y la liquidez permitiendo tener la oportunidad de ser más competitivos y obtener más recursos para ofrecer a sus clientes. También ayuda a tomar decisiones sobre el futuro para aumentar más las ganancias de la entidad. Los autores aconsejan que para tener resultados eficaces se debe tener en cuenta los análisis financiero frecuentes. (Chamba, Bermeo, & Campuzano, 2021)

La liquidez es un componente clave de la rentabilidad de Serviagro EXP-AGRÍCOLA SAS., si la compañía tiene un nivel bajo de liquidez puede darse el caso de que no pueda seguir operando en el mercado ni poder crecer financieramente, dando como resultado la generación de pérdidas consecutivas y un bajo índice de competitividad lo que lleva directo a la institución a perder un buen posicionamiento en el mercado.

Un mercado competidor hoy demanda bienes de alta calidad y una gestión financiera eficaz, porque sin ella habría carteras de crédito ineficientes, índices de endeudamiento, obligaciones con proveedores aún no canceladas, resultando en pérdida de la rentabilidad financiera y una inestabilidad general.

La liquidez de acuerdo a Mantilla & Huanca (2020), es la capacidad que tiene una entidad para transformar sus activos en efectivo o equivalentes de efectivo. Por lo general, los activos corrientes son los que más rápido se pueden convertir en dinero y comprenden la caja u otros activos que son a corto plazo. También este autor señala que la liquidez se la conoce como la capacidad que tiene una compañía para pagar todas sus obligaciones pendientes a la fecha de los vencimientos respectivos. Asegura que se

considera una institución líquida si es capaz de pagar sus deudas a tiempo y mantiene efectivo suficiente en sus cuentas.

Para esta investigación se usó dos indicadores muy importantes para conocer la liquidez y el impacto que tuvo el no cumplimiento crediticio en Serviagro EXPO-AGRÍCOLA SAS durante los ejercicios económicos 2020 y 2021:

- Razón circulante

Es un indicador fundamental en toda organización. Este se calcula dividiendo los activos circulantes con los pasivos circulantes y el resultado de esta operación muestra la liquidez que posee una compañía y si puede o no cumplir con las cancelaciones de sus obligaciones de pagos a corto plazo (Mejía et al, 2021). Este ratio se lo usará con la entidad sujeta de estudio para observar su gran oportunidad de pagar sin causar alteración a su estructura financiera ni al debido proceso de ventas.

$$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

Tabla 1

Datos para el cálculo de la razón corriente

	2020	2021
Activos corrientes	\$ 233,989.00	\$ 234,975.44
Pasivos corrientes	\$ 94,299.98	\$ 74,500.00

Fuente: Estados Financieros de Serviagro EXPO-AGRÍCOLA SAS

	2020		2021
RC=	$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	RC=	$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$
RC=	$\frac{\$ \quad 233,989.00}{\$ \quad 94,299.98}$	RC=	$\frac{\$ \quad 234,975.44}{\$ \quad 74,500.00}$
RC=	2.481326083	RC=	3.154032752

En la Tabla 1: Datos para el cálculo de la razón corriente se puede apreciar que entre los dos periodos existe una variación considerable. En el año 2020 el resultado líquido fue de 2.48 USD mientras que en el 2021 de 3.15 USD, es decir Serviagro EXPO-AGRÍCOLA SAS en los dos periodos si logró tener la capacidad para cancelar sus deudas a corto plazo usando sus activos corrientes.

- Prueba ácida

Es otra ratio financiero similar al de la razón corriente, solo que tiene una diferencia, a los activos corrientes se le resta los inventarios que posea la entidad, es decir es un indicador que solo se centra en los activos disponibles que se hacen efectivo muy rápido y así poder cancelar las obligaciones pendientes que mantiene una empresa. (Sáenz & Sáenz, 2019) Se usará esta ratio para conocer qué tan liquida puede ser Serviagro para cancelar sus deudas sin arriesgar sus inventarios.

$$\text{Razón Rápida o Prueba Ácida} = \frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Inventario}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

Tabla 2*Datos para el cálculo de la prueba ácida*

	2020	2021
Activos corrientes	\$ 233,989.00	\$ 234,975.44
Pasivos corrientes	\$ 94,299.98	\$ 74,500.00
Inventarios	\$ 101,589.00	\$ 120,811.71

Fuente: Estados Financieros de Serviagro EXPO-AGRÍCOLA SAS

	2020		2021
	Activos Corrientes -		Activos Corrientes -
PA=	Inventario	PA=	Inventario
	-----		-----
	Pasivos Corrientes		Pasivos Corrientes
PA=	\$ 132,400.00	PA=	\$ 114,163.73
	-----		-----
	\$ 94,299.98		\$ 74,500.00
PA=	1.40402999	PA=	1.53239906

En la Tabla 2: Datos para el cálculo de la prueba ácida se muestra valores inferiores a la razón corriente, debido que esta solo toma en cuenta los activos que con gran facilidad y rapidez se hacen efectivo. Se ve que en el año 2020 tiene una capacidad del 1.40 USD para hacer frente a sus obligaciones por dólar, mientras que en el 2021 tuvo el 1.53 USD, similar al año anterior.

Los efectos que puede ocasionar no tener efectivo disponible es la incapacidad de comprar insumos o bienes para su actividad económica que puede llegar a obtener resultados muy negativos como el cierre de los establecimientos. Por eso muchos especialistas recomiendan tener un fondo de emergencia para hacer frente a estas eventualidades.

Por lo general, las cuentas por cobrar tienen que ver mucho con el capital de trabajo que tiene una entidad, debido a que para realizar las evaluaciones de la liquidez se debe tomar en cuenta el capital de trabajo y la razón corriente, lo cual son fundamentales para el análisis de la calidad de los créditos. Un factor que afecta a la calidad es la rotación de las cuentas por cobrar, si existe un período muy largo en cuanto a la rotación de las cuentas, se corre un riesgo financiero.

La experiencia ha demostrado que cuanto más tiempo no se paga la cuenta por cobrar, es menos probable que se cobre. La tasa de rotación es una indicación de la vida de la cuenta de un cliente y es particularmente útil para comparar las tasas de rotación proyectadas calculadas a partir de los términos de crédito permitidos. La liquidez se refiere al deseo de convertir las cuentas por cobrar en efectivo. Para este análisis se van a usar dos fórmulas:

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

Tabla 3

Datos para el cálculo de la rotación de las cuentas por cobrar

	2020	2021
Ventas	\$ 484,379.52	\$ 661,477.45
Cuentas por cobrar	\$ 112,600.00	\$ 60,863.73

Fuente: Estados Financieros de Serviagro EXPO-AGRÍCOLA SAS

	2020		2021
R=	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$	R=	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$
R=	$\frac{\$ 484,379.52}{\$ 112,600.00}$	R=	$\frac{\$ 661,477.45}{\$ 60,863.73}$
R=	4.301771936	R=	10.86817141

$$\text{Días de ventas en cuentas por cobrar} = \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de las cuentas por cobrar}}$$

Tabla 4

Datos para el cálculo de días de la rotación de CXC

	2020	2021
365 días	365	365

Rotación de las cuentas por cobrar	4.301771936	10.86817141
------------------------------------	-------------	-------------

Fuente: Estados Financieros de Serviagro EXPO-AGRÍCOLA SAS

	2020		2021
	365 días		365 días
RD=	<u>Rotación de las cuentas</u>	RD=	<u>Rotación de las cuentas</u>
	por cobrar		por cobrar
	365		365
RD=	<u>4.301771936</u>	RD=	<u>10.86817141</u>
RD=	84.84875661	RD=	33.58430654

De acuerdo a las tablas 3 y 4, se logra apreciar que la rotación de las cuentas por cobrar es muy alta, debió a la falta de una buena gestión de cobro lo que se da como resultado de la ausencia procedimientos necesarios para el debido cumplimiento crediticio lo cual afecta a la entidad de manera significativa. En el 2020 la rotación o recuperación es de 84 días, esto supera lo que normalmente es de 30 días máximo para la recuperación de un crédito. En el 2021 es de 33 días, aun así, no es óptimo para un recobro de una deuda.

Se sugiere a la entidad desarrollar manuales de políticas de crédito y cobranza de deudas que apoyen a la toma de decisiones crediticias para crear herramientas que ayuden a solucionar problemas e impulsen el crecimiento continuo de la institución. Con dichas políticas se podrá capacitar a su personal en este tipo de temas, lo que crearía un personal eficiente para agilizar todo el proceso crediticio. La autora Bernal (2021)

señala que determinar las políticas de manera adecuada va a permitir tener una buena gestión no solo en el área de crédito sino también en el de ventas y demás departamentos que exista alguna relación.

Otro autor recomienda establecer un examen más estricto de las cuentas por cobrar, que es un elemento clave del análisis en materia de liquidez, en particular cuando una cuenta en particular necesita determinar su capacidad real para cubrir deudas a corto plazo. En este sentido, además de revisar la contabilidad, es necesario establecer una política de cobro de deudas que permita hacer un seguimiento de las ventas de un préstamo que ofrece la empresa con el fin de minimizar las molestias en la cartera de clientes que genera problemas de liquidez en la empresa. (Medina, 2018)

Conclusiones

Las políticas de crédito tienen asociado un período de cobro con el fin de monitorear el fiel cumplimiento del préstamo por parte de los clientes con deudas pendientes, lo cual se hace a través de facturas e informes de cartera vencida. Las políticas también intervienen a nivel de las ventas unitarias porque tienen una gran influencia en la toma de decisiones al momento de realizar la salida del crédito. Si el préstamo no se aprueba, en realidad no se vende. Estas mismas políticas son términos de condiciones que se deben tener en cuenta al momento de evaluar a un cliente potencial y observar si es probable que cancele dicho producto.

No existe una asignación, planificación y regulación efectiva de los administradores debido a la falta de una política de crédito que conduce a un rápido aumento en las cuentas por cobrar comerciales y una lenta cobranza de carteras vencidas. Todos los días Serviagro EXPO-AGRÍCOLA SAS enfrenta muchos desafíos para sobrevivir en el mercado y uno de ellos es cuidar su patrimonio, los recursos con los que puede realizar actividades económicas con normalidad, y si es ilíquida o la situación financiera no es buena, no podrá hacerlo.

La implementación de una mala gestión crediticia dentro de la organización da como resultado una menor liquidez cada día que pasa sin que se tomen medidas concretas para resolver el problema. La existencia de un manual de procedimientos o política de crédito y cobranza es de suma importancia para la entidad. Paulatinamente, Serviagro pasará por un proceso de desarrollo y como resultado la imagen corporativa perderá la confianza de los proveedores y es posible que se cierren operaciones.

Bibliografía

- Bernal, P. (2021). Diseñar un manual de procedimientos de créditos y cobranzas para reducir la morosidad en la empresa darcell servicios integrados S.R.L. en la ciudad de Jaén en el periodo 2020. *iencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 5(6), 10534-10556. Obtenido de <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/1095>
- Campaña, J. F. (2018). La Creación Del Manual De Crédito Y Cobranzas Permitirá Mejorar La Gestión Crediticia En La Cooperativa De Ahorro Y Crédito El Tesoro Pillareño Ltda. *Trabajo de Investigación Previo a la Obtención del Título de Ingeniera de Empresas*. Universidad Técnica De Ambato, Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1470/1/227%20Ing.pdf>
- Chamba, J. L., Bermeo, L. A., & Campuzano, J. A. (2021). Variables determinantes en el crecimiento económico del Ecuador función Cobb-Douglass 2007-2019. *Sociedad & Tecnología*. Obtenido de <https://institutojubones.edu.ec/ojs/index.php/societec/article/view/98/329>
- Cruz, B. G., Díaz, J. C., & Carbajal, C. T. (2022). Modelo de Gestión para la Recuperación de la Cartera de Clientes Vencida de una Empresa. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento De La investigación Y publicación En Ciencias Administrativas, Económicas Y Contables)*, 7(1), 606-626. Obtenido de <https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/539>
- Espinoza, V. N., & Vázquez, J. P. (2020). Determinantes del control interno en la gestión del crédito de las cooperativas del Ecuador. *Apuntes Contables*, 95–111. doi:<https://doi.org/10.18601/16577175.n27.06>

- Flores, G., Campoverde, J., Romero, A., & Coronel, K. (2021). Aproximación predictiva al riesgo crediticio comercial en empresas alimenticias ecuatorianas. *Estudios Gerenciales* v, 37(160), 413-424. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v37n160/0123-5923-eg-37-160-413.pdf>
- García, V. A. (2018). Análisis de la cartera de créditos de la banca pública ecuatoriana (2008-2017). *Revista Científica Universidad Israel*, 5(3), 76. doi:<https://doi.org/10.35290/rcui.v5n3.2018.76>
- Jordán, P., & Cortéz, J. (2018). Diseño De Políticas De Crédito Y Cobranzas Para Incrementar La Liquidez De La Compañía Ucorp S.A. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/aumentar-liquidez-ucorpsa.html>
- López, C. E., & Cruz, J. K. (2021). Propuesta para la disminución del riesgo en el otorgamiento de crédito. Un estudio de caso en el sector salud colombiano. *Cooperativismo & Desarrollo*, 29(121), 1-31. doi:<https://doi.org/10.16925/2382-4220.2021.03.03>
- Ludovic, A., Aranguiz, M. A., & Gallegos, J. (2018). Análisis De Riesgo Crediticio, Propuesta Del Modelo Credit Scoring. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 26(1), 181-207. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/909/90953767010.pdf>
- Mantilla, J., & Huanca, B. (2020). Cuentas por cobrar y Liquidez en una empresa de servicios. *SCIENDO*, 23(4), 259-263. Obtenido de <https://revistas.unitru.edu.pe/index.php/SCIENDO/article/view/3194>

- Medina, D. (2018). Diseño de Políticas de Crédito y Cobranzas para una comercializadora de arroz. *Universidad Peruana La Unión*. Obtenido de <https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/1556>
- Mejía et al, J. (2021). Análisis Financiero De La Asociación De Agricultores 3 De Julio, Cantón El Guabo, Provincia De El Oro, En El Período 2017-2019. *Revista Metropolitana de Ciencias*, 4(2), 40-48.
- Méndez, V. M., Méndez, L., & Cruz, A. J. (2018). La importancia de la administración en las organizaciones como forma para lograr competitividad. *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/caribe/2018/01/administracion-organizaciones.html>
- Mendoza, W., Delgado, M., García, T., & Barreiro, I. (2018). El control interno y su influencia en la gestión administrativa del sector público. *Revista Científica*, 4(4), 206-240. doi:<http://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/835>
- Padilla, R., & Juárez, M. (2018). Efectos de la capacitación en la competitividad de la industria manufacturera. *Estudios y perspectivas*, 1-75. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4970/1/S2006611_es.pdf
- Sacoto, K. d. (2020). Propuesta de un modelo de financiación para organizaciones de desarrollo social, caso Fundación ECEV, en Quito. *Maestría en Administración de Empresas*. Universidad Andina Simón Bolívar, Quito. Obtenido de <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/7588/1/T3273-MAE-Sacoto-Propuesta.pdf>
- Sáenz, L., & Sáenz, L. (2019). Razones Financieras De Liquidez: Un Indicador Tradicional Del Estado Financiero De Las Empresas. *Orbis Cognita*, 3(1), 1-6.

Obtenido de

<http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/213/2131217005/2131217005.pdf>

Suárez, N. (2020). Neuromarketing a debate. *Revista Cubana de Salud Pública*, 46(3).

Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-34662020000300017

Urbina, M. (2019). Riesgo de crédito: Evidencia en el sistema bancario ecuatoriano.

Bolentín de Coyuntura(23), 4-9. Obtenido de <https://revistas.uta.edu.ec/erevista/index.php/bcoyu/article/view/842>

Anexos

Anexo 1 – RUC

SRI en línea

RUC > Consulta

Consulta de RUC

RUC: 0993345431001 Razón social: SERVIAGROEXPOAGRICOLA S.A.S.

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

Representante legal

Nombre: SANCHEZ SANCHEZ WASHINGTON
DANILO
Cédula/RUC: 1205954876

Actividad económica principal	VENTA AL POR MAYOR DE ABONOS.
Tipo contribuyente	Subtipo contribuyente
SOCIEDAD	BAJO CONTROL DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
Clase contribuyente	Obligado a llevar contabilidad
OTROS	SI

SRI en línea

Establecimiento matriz:

Lista de establecimientos - 1 registro

No. establecimiento	Nombre comercial	Ubicación de establecimiento	Estado del establecimiento
001		GUAYAS / DURAN / EL RECREO / PRINCIPAL SOLAR 8	ABIERTO

Establecimientos adicionales:

Lista de establecimientos - 2 registros

No. establecimiento	Nombre comercial	Ubicación de establecimiento	Estado del establecimiento
002	SERVIAGROEXPOAGRICOLA S.A.S.	LOS RIOS / BABA / BABA / GUAYAQUIL CALLE 0 Y DAULE SUCR 0 Y VIA GUAYAQUIL	ABIERTO
003	SERVIAGROEXPOAGRICOLA S.A.S.	GUAYAS / SAMBORONDON / SAMBORONDON / PRINCIPAL 15 Y PRINCIPAL	ABIERTO

< < 1 > > 10

Anexo 2 – Carta de autorización



CARTA DE AUTORIZACIÓN

Baba, 04 de Agosto del 2022

Yo, SANCHEZ SANCHEZ WASHINGTON DANILO, con número de cédula N° 1205954876 en calidad de Representante Legal de SERVIAGROEXPOAGRICOLA S.A.S., por medio de la presente autorizo a la Srta. VERA REINA ANABEL MERCEDES con número de cédula N° 1207049089 a realizar su respectivo Estudio de Caso, bajo el tema "CUMPLIMIENTO CREDITICIO EN LAS CUENTAS POR COBRAR DE LA EMPRESA SERVIAGRO EXP-AGRICOLA SAS, DEL CANTÓN BABA, DURANTE LOS EJERCICIOS FISCALES 2020-2021" lo cual es un requisito previo a la obtención del título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría.

La empresa se compromete en brindar información bajo confidencialidad requerida por la estudiante para el desarrollo del proyecto.

Se expide la presente solicitud a la interesada, para los fines que crea conveniente.

Atentamente

SANCHEZ SANCHEZ WASHINGTON DANILO
REPRESENTANTE LEGAL



SERVIAGRO

Anexo 3 – Estados Financieros

SERVIAGRO EXP-AGRICOLA SAS

BALANCE GENERAL



AL 1 DE ENERO DEL 2020 AL 31 DICIEMBRE 2020

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
CAJA-BANCOS	19,800.00	CUENTAS PAGAR	73,299.00
CUENTAS POR COBRAR	112,600.00	CXP. VARIOS	2,500.98
MERCADERIA	101,589.00	OTROS	18,500.00
<hr/>		<hr/>	
Total Activo Corriente.....	233,989.00	Total Pasivo Corriente.....	94,299.98
ACTIVO FIJO		TOTAL PASIVOS	
TERRENO	50,000.00	PATRIMONIO	94,299.98
MUEBLES Y ENSERES	350.00		
VEHICULOS	41,000.00		
<hr/>			
Total Activo Fijo.....	91,350.00	Utilidad del Ejercicio	126,809.81
 		CAPITAL	104229.21
		TOTAL PATRIMONIO	231,039.02
TOTAL ACTIVOS	325,339.00	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	325,339.00
			
Ing. Washigton Danilo Sanchez Sanchez Gerente General		C.P.A. Maria Fernanda Flores N. Contador	

SERVIAGRO EXP-AGRICOLA SAS

BALANCE GENERAL

AL 1 DE ENERO DEL 2020 AL 31 DICIEMBRE 2021

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
CAJA-BANCOS	53,300.00	CUENTAS PAGAR	51,500.00
CUENTAS POR COBRAR	60,863.73	CXP. VARIOS	3,500.00
MERCADERIA	120,811.71	OTROS	19,500.00
<hr/>		<hr/>	
Total Activo Corriente.....	234,975.44	Total Pasivo Corriente.....	74,500.00
ACTIVO FIJO		TOTAL PASIVOS	
TERRENO	50,000.00	PATRIMONIO	74,500.00
MUEBLES Y ENSERES	2,100.00		
VEHICULOS	41,000.00		
	0.00		
<hr/>			
Total Activo Fijo.....	93,100.00	Utilidad del Ejercicio	253,575.44
 		TOTAL PATRIMONIO	253,575.44
TOTAL ACTIVOS	328,075.44	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	328,075.44
			
Ing. Washigton Danilo Sanchez Sanchez Gerente General		C.P.A. Maria Fernanda Flores N. Contador	

SERVIAGRO EXP-AGRICOLA SAS

ESTADO DE RESULTADOS

AL 1 DE ENERO DEL 2020 AL 31 DICIEMBRE 2020

	año 2020		
INGRESOS			
VENTAS TARIFA 0% FACTURAS AL SRI	426,429.52		
VENTAS NOTAS DE ENTREGAS	<u>57,950.00</u>		
TOTAL DE INGRESOS		484,379.52	
GASTOS OPERACIONALES:			
COMPRAS	282,311.00		
HONORARIOS	1,800.00		
ARRENDAMIENTOS	11,000.00		
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	5,580.00		
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	6,040.70		
PROMOCION Y PUBLICIDAD	2,579.01		
SUMINISTRO Y HERRAMIENTAS	13,609.00		
TRANSPORTE	21,350.00		
SERVICIOS PUBLICOS	1,700.00		
VARIOS	11,600.00		
		357,569.71	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	<table border="1"><tr><td>126,809.81</td></tr></table>	126,809.81	
126,809.81			



Ing. Washigton Danilo Sanchez Sanchez
Gerente General



C.P.A. Maria Fernanda Flores N.
Contador

No- Reg. # 1030-08-877475

SERVIAGRO EXP-AGRICOLA SAS

ESTADO DE RESULTADOS

AL 1 DE ENERO DEL 2020 AL 31 DICIEMBRE 2021

INGRESOS

VENTAS TARIFA 0% FACTURAS AL SRI	571,930.56
VENTAS NOTAS DE ENTREGAS	89,546.89
TOTAL DE INGRESOS	<u>661,477.45</u>

GASTOS OPERACIONALES:

COMPRAS	305,789.00
HONORARIOS	4,100.00
SUELDOS	6,000.00
ARRENDAMIENTOS	11,000.00
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	7,015.00
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	7,200.00
PROMOCION Y PUBLICIDAD	2,800.01
SUMINISTRO Y HERRAMIENTAS	12,509.00
TRANSPORTE	22,050.00
SERVICIOS PUBLICOS	1,650.00
VARIOS	27,789.00
	<u>407,902.01</u>

UTILIDAD DEL EJERCICIO

253,575.44



Ing. Washigton Danilo Sanchez Sanchez
Gerente General



C.P.A. Maria Fernanda Flores N.
Contador

No- Reg. # 1030-08-877475

Anexo 4 – Formato de encuesta

**Universidad Técnica de Babahoyo
Facultad de Administración, Finanzas e Informática
Escuela de Administración**

- 1. ¿Se da el cumplimiento de políticas de crédito en Serviagro?**
Si
No
- 2. ¿El proceso crediticio se hace conforme a la experiencia y con criterios propios de los responsables?**
Si
No
- 3. ¿Hay manuales de procedimientos ni de políticas crediticias que apoyen al buen desempeño laboral?**
Si
No
- 4. ¿Se implementa el proceso de control interno para el otorgamiento de créditos?**
Si
No
- 5. ¿La falta de controles hace que los resultados financieros de la institución no se evalúen de manera frecuente?**
Si
No
- 6. ¿A los clientes les agrada la tasa de interés y los plazos de las ventas a crédito?**
Si
No
- 7. ¿Son capacitados en cuanto a las funciones que deben cumplir en cada departamento?**
Si
No
- 8. ¿Se ha mantenido un control riguroso en las cuentas por cobrar?**
Si
No
- 9. ¿Cree que la falta de control crediticio puede ocasionar baja rentabilidad en la empresa?**
Si
No
- 10. ¿Usted estaría de acuerdo que se recomiende la elaboración de manuales especializados para cada área de la compañía?**
Si
No

Anexo 5 – Informe de Compilatio



CERTIFICADO DE ANÁLISIS
magister

ESTUDIO DE CASO

NA

0%
Similitudes



< 1% Texto entre comillas
0% similitudes entre comillas

0% Idioma no reconocido

Nombre del documento: TRABAJO FINAL DE ANABEL VERA -
COMPILATIO.docx

Tamaño del documento original: 75,14 ko

Autor: ANABEL MERCEDES VERA REINA

Depositante: ANABEL MERCEDES VERA REINA

Fecha de depósito: 13/8/2022

Tipo de carga: url_submission

fecha de fin de análisis: 14/8/2022

Número de palabras: 4922

Número de caracteres: 30.463

Ubicación de las similitudes en el documento:
