



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

NOVIEMBRE 2022 – ABRIL 2023

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y

AUDITORIA

TEMA:

PROCESO CONTABLE DE LA CUENTA POR COBRAR CLIENTES, CON ÉNFASIS EN LA CARTERA VENCIDA AL 2022 DEL ALMACEN LORENCES DE LA CIUDAD DE BABAHOYO.

EGRESADO:

VERA CUJÍ KENYA ROSALÍA

TUTOR:

CPA. CAMPOS ROCAFUERTE HUGO FEDERICO

AÑO 2023

RESUMEN

El presente caso de estudio toma al almacén Lorences de la ciudad de Babahoyo, mismo que se dedica a la comercialización al por menor de electrodomésticos como cocinas, lavadoras y demás productos de línea blanca. Para el desarrollo de esta investigación, se planteó el siguiente objetivo que implica Analizar la información financiera de la cartera vencida del “Almacén Lorences” durante el período 2022, el almacén Lorences presenta una problemática que se encuentra relacionada con la gestión de su cartera de clientes, esto se debe a que la empresa no tiene un control adecuado sobre la cartera de créditos, lo que quiere decir que existen error en el control interno, y por ello se le dificulta al momento de realizar el cobro, debido a que no realizan un estudio al cliente, no saben de la situación económica del mismo. La metodología de este trabajo estuvo desarrollado por técnicas de modalidades cualitativa y cuantitativa, con el propósito de encontrar opciones óptimas para el manejo de las cuentas pendientes de cobrar. Se usaron métodos como; analítico, documental e histórico, contribuyeron para indagar debilidades que tiene el Almacén LORENCES en su control de cuentas por cobrar. Para obtener los resultados en el caso de estudio se aplicó las NIIF y practicaron análisis financieros, se presenció que en el almacén Lorences se presentó un incremento en las cuentas por cobrar vencidas, tal forma que esta condición puede agravar considerablemente la liquidez del establecimiento.

Palabras claves: Análisis Financiero, Cartera Vencida, Control, Comercialización, Gestión, Métodos.

SUMMARY

This case study takes the Lorences store in the city of Babahoyo, which is dedicated to the retail marketing of household appliances such as stoves, washing machines and other white goods. For the development of this research, the following objective was proposed, which involves analyzing the financial information of the overdue portfolio of "Almacén Lorences" during the period 2022, the Lorences store presents a problem that is related to the management of its customer portfolio, this is because the company does not have adequate control over the loan portfolio, which means that there are errors in internal control, and therefore it is difficult at the time of collection, because they do not conduct a study of the client, they do not know the economic situation of the same. The methodology of this work was developed by qualitative and quantitative techniques, with the purpose of finding optimal options for the management of accounts receivable. Analytical, documentary and historical methods were used, which contributed to investigate the weaknesses that LORENCES Warehouse has in its accounts receivable control. To obtain the results in the case study, IFRS were applied and financial analysis was performed. It was found that Lorences Warehouse presented an increase in overdue accounts receivable, so that this condition can considerably aggravate the liquidity of the establishment.

Key words: Financial Analysis, Overdue Accounts Receivable, Control, Marketing, Management, Methods.

INDICE

RESUMEN.....	ii
ABSTRACT.....	iii
INTRODUCCION.....	5
DESARROLLO.....	7
CONCLUSION.....	24
BIBLIOGRAFIA.....	26
ANEXOS	

INTRODUCCIÓN

Hoy por hoy las cuentas por cobrar tiene un rol fundamental para las organizaciones, en la actualidad las ventas en gran volumen son realizadas a créditos, con su respaldos en facturas, estas últimas son detalladas en contabilidad, en la cuenta con nombre Cuentas por cobrar, son dineros estimados a ser recibidos por sus clientes a corto y largo plazo. Uno de las grandes dificultades que presentan las empresas comerciales es su control de las cuentas pendientes de cobrar. La actividad que realiza el Almacén LORENCES es la comercialización al por menor de artículos electrodomésticos y productos de línea blanca, en base a su actividad económica la empresa está teniendo problemas con el registro de control de los créditos que efectúan, de tal manera organizar de mejor parte en cuanto la rotación de las cuentas por cobrar y contribuye a la identificación de incertidumbres presentadas al implementar la gestión de cobranza.

Este trabajo de investigación, con nombre “PROCESO CONTABLE DE LA CUENTA POR COBRAR CLIENTES, CON ÉNFASIS EN LA CARTERA VENCIDA AL 2022 DE ALMACÉN LORENCES DE LA CIUDAD DE BABAHOYO”. Se justifica porque su finalidad es percatarse sobre la problemática encontrada en el Almacén Lorences, desarrollar un control interno en la cartera de crédito que tiene el almacén, ya que es un pilar fundamental para aumentar el volumen de ventas y recibir los cobros hacia sus clientes vencidos durante el periodo 2022 que generen un riesgo para la empresa.

El almacén LORENCES de la ciudad de Babahoyo, durante su ejercicio muestra problemas en la cobranza de sus créditos, el mayor problema que tiene es la no valoración de este activo financiero bajo normas contables vigentes, lo que da origen a este estudio de caso, que busca la posible solución al siguiente problema ¿Cómo se ve afectado el Proceso Contable por la no

aplicación de las NIC - NIIF en la Cuenta por Cobrar Clientes por cartera vencida de Almacén LORENCES?

Para el desarrollo de esta investigación, se planteó el siguiente objetivo que implica Analizar la información financiera de la cartera vencida del “Almacén Lorences” durante el período 2022.

El desarrollo de esta investigación está compuesto por introducción, desarrollo y conclusión. La metodología de este trabajo estuvo desarrollado por técnicas de modalidades cualitativa y cuantitativa, con el propósito de encontrar opciones óptimas para el manejo de las cuentas pendientes de cobrar. Se usaron métodos como; analítico, documental e histórico, contribuyeron para indagar debilidades que tiene el Almacén LORENCES en su control de cuentas por cobrar.

La presente investigación fue realizada bajo la Línea de Investigación “GESTIÓN FINANCIERA, ADMINISTRATIVA, TRIBUTARIA, AUDITORIA Y CONTROL” y la Sublínea de Investigación de “GESTIÓN FINANCIERA, TRIBUTARIA Y COMPROMISO SOCIAL”

Para la realización del estudio de caso, existió limitaciones a la hora de recibir la información financiera, aparte de aquello no hubo más limitaciones que produzcan la culminación del mismo, por cuanto el estudio es de investigación y se logró obtener la información necesaria de la empresa mediante plataformas.

DESARROLLO

El Almacén Lorences tiene como actividad principal la comercialización y ventas de toda clase de electrodomésticos, variedades en marcas y además comercializa toda clase de línea blanca. Esta organización tiene como gerente y propietario al Sr. Juan Alfonso Lorences Vargas, esta institución inicio sus actividades el 01 de mayo del año 1990, está registrada en el SRI, Servicios de Rentas Internas con la razón social de LORENCES VARGAS JUAN ALFONZO, registrado como persona natural obligada a llevar contabilidad. Su establecimiento es las calles Gral. Barona y diez de agosto, cuenta con un solo establecimiento para ejercer sus actividades comerciales.

El presente caso de estudio toma al almacén Lorences de la ciudad de Babahoyo, mismo que se dedica a la comercialización al por menor de electrodomésticos como cocinas, lavadoras y demás productos de línea blanca, presenta una problemática que se encuentra relacionada con la gestión de su cartera de clientes, esto se debe a que la empresa no tiene un control adecuado sobre la cartera de créditos, lo que quiere decir que existen error en el control interno, y por ello se le dificulta al momento de realizar el cobro, debido a que no realizan un estudio al cliente, no saben de la situación económica del mismo.

El objetivo general de esta investigación es: Analizar la información financiera de la cartera vencida del “Almacén Lorences” durante el período 2022. Trae consigo objetivos específicos, los mismos que son: Agrupar definiciones y base teóricas necesarias con relación al caso de estudio y su respectivo estudio. Determinar mediante análisis financiero (vertical, horizontal y de recuperación de cartera) el valor de las cuentas por cobrar del almacén “Lorences” durante el periodo 2022. Evaluar los riesgos que existen surgidos por las cuentas por cobrar del almacén “Lorences” en el periodo 2022.

Valera (2021), considera que el proceso contable es:

Recopilar información para interpretarla, para registrarla y detallar todas las actividades que ejecute una empresa, es necesario cumplir un conjunto de pasos internos donde se relaciona uno con el otro, guardando la secuencia definida como el ciclo contable. p. 6

Proceso contable son todos los estatutos, secuencias y procedimientos e instructivos que emplean las empresas para el registro de las operaciones y actividades que realiza una organización en sus libros contables.

El Almacén LORENCES en su registro contable, cuenta con el plan de cuentas consolidado, clasificando y registrando toda la información detallada en los asientos contables en el libro diario. Registrando las operaciones que se generen en la importadora en sus informes financieros.

Un manual de procedimientos especifican los procesos que conforman procesos ordenados de las operaciones secuenciales que tienen relación con la ejecución. Para Castillo (2022), un manual de procedimientos es “un instrumento o técnica que otorga conseguir un nivel de excelencia de calidad de los ambitos economicos, financiero, ambiental y social”.

Mariano (2021), señala al manual de procedimientos como “la gestión de todos la clasificacion general que establece en los estados financieros”. El procedimiento contable es un ciclo que tiene la organización, con todos los procesos e instrucciones que usan en la contabilidad y registro de transacciones que ejecuta la empresa.

Para Dayan (2021), las cuentas por cobrar es:

Dinero que sus consumidores adeudan por los bienes, productos o servicios que adquirieron o adquirieron en el pasado. Este valor se clasifica como activo en los informes, conforman la parte de activos disponibles en el plan de cuentas. p. 2

Las cuentas por cobrar significan derechos a favor que posee una persona o entidad de terceros por la venta de un artículo o prestación de servicio. Sanjuán (2020), manifiesta que “las cuentas por cobrar representan un crédito que una organización concede a sus consumidores, facilitando las ventas y contribuyendo a su actividad económica”.

Y es que las cuentas por cobrar, a veces ignoradas, otras veces descuidadas, constituyen hoy en día la clave en el desarrollo exitoso de los negocios, son “Dinero esperando a ser tomado” son además el activo de mayor disponibilidad después del efectivo en caja y bancos ya que a diferencia del inventario estas ya no deben pasar por procesos de manufactura, almacenaje, traslado y colocación con los clientes.

Paola Magni (2023) redacta que el proceso de cuentas por cobrar es “una subprocedimientos central en los procesos financieros de una organización y están asociados con otros subprocesos”. Se trata de organizaciones que ofrecen a sus compradores un crédito, mediante un compromiso legal que se acuerda entre las dos partes en pagos y fechas establecidas.

La gestión de las cuentas por cobrar clientes es importante para la durabilidad financiera de cualquier institución. Contar con una cartera vencida es un punto crítico que tiene una gestión de estas cuentas, su adecuado control es fundamental para garantizar liquidez y prevenir pérdidas por no cobros de las mismas.

En el Almacén LORENCES su proceso contable en lo que corresponde las cuentas por cobrar a sus clientes en relación a la cartera vencida compuestos por varios pasos, iniciando desde la facturación hasta gestión de cobranza y sus ajustes.

Márquez (2021), establece que las políticas de cobranza son “un conjunto de estatutos y normas que especifican, de manera detallada, los procedimientos de cobros y pagos a proveedores y clientes de una entidad”.

Las políticas de cobranza son decisiones legales, técnicas y administrativas que son implementadas en una empresa. Estas normas son fundamentales para recuperar valores producidos por la prestación de algún servicio o bien.

Las políticas de crédito son normas establecidas por una empresa, se derivan mediante estrategias, en ocasiones de riesgo. En estas políticas se definen plazos y formas de pago de clientes y consumidores de artículos para la venta.

Brachfield (2018), comparte que las políticas de crédito son “adoptadas por las organizaciones para financiar rigurosamente a los clientes y por lo cual asumen ciertos riesgos para lograr costos financieros”. La administración y políticas de crédito están estrechamente relacionadas con el giro del negocio y la competencia del mercado en que la empresa opera, de ello dependerá e influirá sobre el giro del negocio y como la competencia potencia el campo de otorgar el crédito a los clientes, el cual representa el tiempo que transcurre entre la fecha de la venta y la fecha en que se cobra, o se recibe en efectivo el importe de la venta.

La política de otorgar crédito es sumamente importante para definir la visión que la empresa tendrá sobre el manejo de la rentabilidad en las ventas a través d ellos créditos otorgados

a clientes, una visión tradicional se orienta al enfoque de riesgo como premisa básica y la otra como generación de valor a través del incremento de las ventas y servicio a clientes.

La política de otorgar crédito a los clientes es la columna vertebral sobre la que se riges el sistema de administración de las ventas en la empresa que se mantiene en un mercado competitivo y necesita aumentar su porfolio de servicios y el cliente elija comprar o adquirir los productos en determinado local comercial.

El almacén Lorences en el año 2022 no tiene políticas de crédito y cobranza, lo que trae consigo un número considerable de riesgos, mismos que pueden afectar directamente a la liquidez de la entidad, impidiendo así que el mismo pueda seguir comprando mercadería para satisfacer las necesidades de los clientes.

Para Mena (2022), la cartera vencida es “una situación no tan favorable para ninguna empresa, debido a que esta situación puede llegar a poner en riesgo la sobrevivencia de la organización”. p. 3

La cartera vencida es aquella parte de la cartera de clientes que ya ha pasado la fecha de vencimiento establecida en los términos y condiciones de venta. La gestión de la cartera vencida es fundamental para mantener una adecuada liquidez y evitar pérdidas por incobrabilidad.

El proceso contable de las cuentas por cobrar clientes es un conjunto de procedimientos y registros que se llevan a cabo para controlar y gestionar el saldo adeudado por los clientes de una empresa. Este proceso se enfoca en la gestión de la cartera de clientes, que es el conjunto de cuentas por cobrar que la empresa tiene con sus clientes.

Por lo tanto, las ventas a crédito se transforman en Cuentas por Cobrar representando generalmente en la empresa una importante inversión del activo circulante, donde algunos giros de negocios como las tiendas de autoservicio no otorgan crédito, su venta es de contado y esto ha sido su estrategia de comercialización para vender a precios reducidos, debido a la eliminación del costo de financiamiento de los inventarios porque se realiza a través de crédito de proveedores que otorgan a la empresa sin ningún costo, sin que se utilice el capital de la empresa, además los inventarios tienen una alta rotación y los términos de pago son generalmente coincidentes o mayores con la venta de los inventarios.

El proceso contable de las cuentas por cobrar clientes con énfasis en la cartera vencida incluye los siguientes pasos:

- Registro de ventas y facturación: este paso implica registrar todas las ventas realizadas a los clientes y emitir las facturas correspondientes.
- Asignación de términos y condiciones de venta: en este paso se establecen los términos y condiciones de venta para cada cliente, incluyendo plazos de pago, descuentos por pronto pago, intereses por mora, entre otros.
- Control de vencimientos: se lleva un registro de las fechas de vencimiento de las facturas emitidas a cada cliente.
- Gestión de cobranza: se lleva a cabo la gestión de cobranza de la cartera vencida, que incluye el envío de recordatorios de pago, llamadas telefónicas y visitas a los clientes.
- Registro de cobros: se registra el cobro de las facturas pendientes de pago por parte de los clientes.

- Conciliación de cuentas: se realiza la conciliación de las cuentas por cobrar con los registros contables para garantizar que la información sea precisa y confiable.
- Provisiones y ajustes contables: se realizan provisiones y ajustes contables para reflejar los riesgos de incobrabilidad y ajustar el valor de la cartera vencida.

Desafortunadamente las áreas de crédito y cobro no tienen un perfil de servicio para poder solventar estos escenarios y lo que es más, la forma en que se mide su desempeño no ayuda para nada en el manejo adecuado de las relaciones con los clientes internos y externos pues invariablemente son evaluados por los días en promedio que tardan en cobrar (DSO o Días Cartera) y por el Porcentaje de Cartera Vencida (% Bad Debt) y esto implica que no importa lo que haya que hacer, al fin de mes habrá que lograr cobrar lo más que se pueda sin importar la relación con el cliente. Las empresas venden para obtener utilidades, por lo tanto, ese debería de ser el propósito de cada parte de la organización.

Según López (2021), el control interno es:

Un plan que permite a una organización planificar, coordinar los estatutos, procesos y métodos que juntos entre sí buscan la protección del capital de una institución, adicional detectar con anticipación errores y fraudes dentro de los diversos procedimientos desarrollados. p. 18

Cuando se habla de control interno, se entiende como esquema de una empresa en base a los principios, planes y métodos. Este control permite que todas las planificaciones, operaciones y actividades se desarrollen con normalidad dentro de los estatutos establecidos.

Para una empresa u organización es muy considerable contar con actividades de control en sus finanzas, teniendo más veracidad en el cumplimiento de los propósitos empresariales. Según Céspedes (2022), estas actividades de control “son los procedimientos registrados para garantizar que la organización trabaje de manera efectiva, cumpliendo con las leyes y normas aplicables”.

A continuación se refleja políticas que engloba el marco normativo de las NIIF, Normas Internacionales de Información Financiera, con relación a los conceptos mencionados en los párrafos anteriores y que se aplicaran en este trabajo de estudio:

Propósito

La finalidad de esta política es establecer el impacto que produce la aplicación de las NIIF Normas Internacionales de Información Financiera en base a las cuentas por cobrar del almacén LORENCES de la ciudad de Babahoyo, en adelante la institución.

Política bajo Normas IFRS – Cuentas por cobrar

Los documentos por cobrar y cuentas por cobrar simbolizan a los derechos que percibe recursos sobre un bien o servicios, como resultado de alguna operación comercial o consecuencia por el desarrollo de préstamos con clientes.

Las cuentas por cobrar clientes representan transacciones vinculadas entre propietarios y clientes en el curso del negocio y conceptos principales, que se detallan por separado.

Objetivo

Establecer los criterios que el almacén LORENCES aplicará para el debido reconocimiento, medir y revelar las cuentas por cobrar y otras cuentas pendientes de cobro basado por las NIIF.

Alcance de la Política

Esta política contable se la elaboro con relación a la información financiera, proporcionada por bases específicas que provienen de los estados financieros desarrollados por estatutos de las Normas Internacionales de Información Financiera, NIIF.

Está presente, debe estar siempre actualizada y relacionada con nuevos instrumentos económicos que no se rijan al alcance aplicadas en la NIIF. Esta política se agregara en la contabilización de las cuentas por cobrar.

Responsabilidades

La preparación de políticas contables, como cumplimiento, monitoreo y aplicación de estas políticas, bajo la autorización de la administración y el área financiera contable del almacén LORENCES.

Las normas aplicadas en este trabajo:

- ✓ *NIIF 9 Instrumentos Financieros*
- ✓ *NIC 39 Instrumentos Financieros; Reconocimiento y Medición.*
- ✓ *NIC 32 Instrumentos Financieros: Presentación*
- ✓ *NIIF 7: Instrumentos Financieros: Información a revelar*

Medición Posterior

Clasificado para obtener flujos de efectivo de acuerdo a un contrato y si en el contrato se indican fechas para pagos en donde si no cumple con el pago completo; sobre el importe pendiente se deberán liquidar intereses. Asimismo, el párrafo 4.1.3. NIIF 9, indica que el interés es el valor pagado adicional por el importe no pagado en la fecha pactada y por su riesgo que representa.

Almacén LORENCES, en la medición posterior de las cuentas por cobrar las medirá al valor amortizado para cuentas por cobrar no disponibles y a la cantidad razonable para cuentas por cobrar corrientes.

Deterioro

El Almacén LORENCES, rigiera los criterios de los párrafos 58 a 65 NIC 39, los mismos, señalan que a la culminación del ciclo de la entidad determinara los activos evaluados al costo amortización.

Tabla 1.

Deterioro NIIF.

CALIFICACION	TOTAL EXAMINAR	TOTAL DETERIORO
C	3.297,79	2.308,45
C	1.758,82	1.231,17
TOTAL	5.056,61	3.539,63

Fuente: Cartera Vencida - Almacén Lorences

Como se observa en la Tabla 1, se procedió a seleccionar al azar dos cuentas por cobrar encontradas en cartera vencida. Se ejerció cálculos del 70% del deterioro para ambos cliente.

En relación a lo mencionado, el Almacén LORENCES tenía en su cuenta de provisión el valor de **\$2.198,50**, además tenemos el resultado de deterioro basado en las políticas de las NIIF de **\$ 3.539,63**.

A continuación se procedió a la realización del ajuste basado políticas NIIF:

Tabla 2.

Reclasificación provisión cartera a deterioro

DETALLE	DEBITO	CREDITO
Provisión Clientes	\$2.198,50	
Deterioro Clientes		\$2.198,50

Tabla 3.

Ajuste por deterioro

DETALLE	DEBITO	CREDITO
Clientes	\$1.341,13	
Deterioro Clientes		\$1.341,13

Según March (2019), el análisis financiero consiste en:

Emplear e involucrar diversas técnicas y procesos para interpretar datos contables que posee una organización, con dicha información se procede a analizar clara y detalladamente la condición presente y ofrecer un diagnóstico. Adicional se pueden percatar las consecuencias que radican en las decisiones organizacionales conocerán la economía del establecimiento. p. 9

El análisis financiero dentro de las organizaciones es una parte importante para establecer, determinar y conocer la condición que se encuentra una empresa, como se desempeña y su estancia en los ámbitos económicos y financiero. Estos análisis son planteados para ayudar a la administración de una empresa, en sus decisiones finales y correctas.

Para Carranza (2022), el análisis financiero “contribuye en percibir la condición actual y pasado de una empresa, y conocer el desarrollo de la misma. Este instrumento financiero es utilizado para la dirección y administración de una entidad.”

El análisis horizontal se ejecuta en los balances financieros de diversos periodos, específicamente periodos de diversos años, donde se examina el valor que tiene cada cuenta que conforma dicho estado financiero en el transcurso de un tiempo ya definido.

Tabla 4.

Análisis Horizontal de las cuentas por cobrar

ANALISIS HORIZONTAL	AÑO 2021	AÑO 2022	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
CUENTAS POR COBRAR	16.801,00	21.985,25	5.184,25	31%
TOTAL DE ACTIVO	115.058,23	126.359,72		

Elaboración Propia

Análisis vertical es una herramienta que interpreta las variaciones que sufren las cuentas de los informes financieros. Para Fernández (2012), el método de análisis vertical “permite detectar tendencias y la composición de la inversión, financiación y resultados de la compañía”.

Tabla 5.

Análisis vertical de las cuentas por cobrar

ANALISIS VERTICAL	AÑO 2021		AÑO 2020	
	VALOR \$	%	VALOR \$	%
CUENTAS POR COBRAR	16.801,00	14%	21.985,25	18%
TOTAL DE ACTIVO	115.058,23		126.359,72	

Elaboración Propia

La rotación de cartera es el mecanismo mediante el cual una entidad puede establecer el plazo que le conlleva cobrar dichos valores adeudados de sus clientes. Ramírez (2023), manifiesta que la rotación de cartera “permite a una organización controlar el tiempo y la eficacia para organizar sus recursos disponibles”.

Tabla 6.

Rotación de cartera.

RATIO DE CARTERA	FORMULA	2021	2020
ROTACION DE CARTERA	Ventas/ Ctas por Cobrar	67.256,50 / 16.801,00 = 4,00	85.160 / 19.965,50 = 4,27
PROMEDIO DE COBRO	360 Rot.de Cartera	360 / 4,15 = 88 días.	360 / 3,42 = 106.

Elaboración propia.

Romina Maejo (2022), establece que el ratio de liquidez indica la:

Capacidad para pagar las deudas a medida que vencen. En otras palabras, podemos decir que esta relación señala qué tan rápido una empresa puede convertir activos actuales en efectivo para poder pagar su pasivo en el momento oportuno. p. 3

Ratios de liquidez mide el nivel de capacidad que tiene la empresa para cumplir sus responsabilidades y obligaciones pendientes de pago a corto plazo mediante el valor disponible. Para Ochoa (2023), un ratio de liquidez es “un indicador de la capacidad que un negocio tiene para hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo”.

Tabla 7.

Indicador de liquidez

INDICADOR LIQUIDEZ	FORMULA	RESULTADOS
2021	Activo Corriente / Pasivo Corriente	45.990,64 / 25.562,20 = 1.80
2022	Activo Corriente / Pasivo Corriente	51.720,32 / 27.462,75 = 1.88

Elaboración propia.

Análisis y Discusión de Resultados

Al momento de analizar la información de las cuentas por cobrar en los balance general de los periodos 2021 y 2022. Se apreció que para el año 2021 el Almacén Lorences tuvo un 14% y para el año 2022 un 18%. Significando en porcentajes lo que representan las cuentas por cobrar vencidas en el total de los activos en el Almacén Lorences.

Estos resultados son para tener alarma para la liquidez del establecimiento, teniendo en constancia que en las ventas el mayor porcentaje de ellas son realizadas a créditos, debido a esto el almacén aplique estrategias para la recuperación de estos valores de su cartera de crédito rápidamente. Adicional se practicó el análisis horizontal el mismo que nos arrojó resultados, tales como, aumento de \$ 5.184,25 para el año 2022, significando un 31%. Siendo este porcentaje un

riesgo para e capital del almacén debido a que generan problemas en la recepción de los cobros en la cartera de crédito.

Para conocer los días en que el Almacén Lorences se demora en transformar las cuentas por cobrar, se usó el indicador de gestión, el mismo que reflejo que en el año 2022 fue 4,00 y para el periodo 2021 un 4,27. Según los datos obtenidos, el Almacén Lorences tardo en cambiar sus cuentas por cobrar en dinero efectivo en el periodo 2021 tuvo 88 días mientras que para el periodo 2022 presento más dificultades en sus cobros con un total de 106 días de convertir a efectivo la cartera de crédito. Mediante el indicador de liquidez se consiguió resultados, donde demuestra que el almacén para el año 2021 tuvo una razón de liquidez de 1.80 en relación al año 2022 donde tuvo 1.88. Lo cual indica que para el año 2022 existió un incremento, es decir el almacén logro cumplir con sus responsabilidades.

CONCLUSIÓN

Una vez terminado el presente trabajo de investigación y terminado la realización de los análisis financieros en base a las técnicas de investigación aplicadas, se obtuvieron las siguientes conclusiones, las mismas a continuación:

La implementación de las NIIF es un procedimiento que permite unificar la contabilidad, contribuyendo a comparar la información económica, constituye una herramienta imprescindible para la entidad en el ámbito nacional. Ofreciendo información fiable y relevante. Al aplicarlo en el Almacén Lorences se obtuvo como resultado el valor del deterioro de la provisión de la cartera por \$ 3.539,63.

Se determinó que las principales causas relacionadas con la cobranza es la gestión de la cartera de créditos, ya que a pesar de la presencia de requisitos y requerimientos que direccionen el cumplimiento con el pago de los mismos, los clientes tienden a retrasarse con el pago de sus deudas, mismo que se relacionan con el poco control de la cartera, generando morosidad dentro del almacén Lorences.

Mediante el análisis vertical y horizontal se presenció que en el almacén Lorences se presentó un incremento en las cuentas por cobrar vencidas, tal forma que esta condición puede agravar considerablemente la liquidez del establecimiento, ya que estos valores recaudados en la cartera son utilizados para cubrir las obligaciones que tiene la institución.

El aumento del nivel de la cartera vencida y las cuentas por cobrar significan un elevado riesgo para la liquidez del almacén Lorences, debido a que la cartera vencida suele ser difícil de

recuperar, a tal límite en el que los usuarios con créditos vencidos se rehúsen a cancelar o no vean maneras de pagar sus deudas.

En base a la rotación de cartera, indicador que establece los días que una empresa recuperan sus cuentas por cobrar. Este indicador reflejó el riesgo de recuperación que cuenta el almacén Lorences es sustancialmente alto, lo que significa que en largos periodos imprescindible para la recepción de las cuentas por cobrar y comprendiendo que la principal fuente de finanzas del almacén son sus ventas y sus cobros de los créditos exista una falta de fondos de sus mercaderías para transformarse las cuentas por cobrar en efectivo.

Para concluir, a pesar de los niveles de recuperación de cartera e índices de cartera vencida, mediante índice de liquidez, el almacén Lorences ha podido cubrir prácticamente sus pasivos corrientes, el mismo que interpretan un volumen de liquidez baja, es necesario conservar el índice de rotación de cartera y nivel considerable de sus créditos vencidos es una amenaza invariable a la operatividad del almacén y su liquidez, ya que de no realizar ajustes correctos la situación se arriesga e impedirá seguir laborando.

BIBLIOGRAFÍAS

Auditool. (31 de julio de 2018). Obtenido de <https://www.auditool.org/blog/control-interno/actividades-de-control-segun-coso-iii>

Brachfield. (27 de diciembre de 2018). *PrereBraxk*. Obtenido de <https://perebrachfield.com/blog/riesgos-de-credito/politicas-de-credito-normales-restrictivas-o-flexibles/>

Carranza, V. (06 de agosto de 2022). *EALDE*. Obtenido de <https://www.ealde.es/que-es-analisis-financiero/>

Castillo, T. (23 de enero de 2022). *Euroinnova*. Obtenido de <https://www.euroinnova.ec/blog/que-es-un-manual-de-procedimientos-contables>

CERTUS. (24 de junio de 2019). Obtenido de <https://www.certus.edu.pe/blog/que-es-un-proceso-contable/#:~:text=El%20proceso%20contable%20es%20el,de%20una%20entidad%20u%20organizaci%C3%B3n.>

Céspedes, A. (26 de agosto de 2021). *Gitnux*. Obtenido de <https://blog.gitnux.com/es/actividades-de-control/>

Cruz, J. A. (12 de julio de 2011). *EmpresaActual*. Obtenido de <https://www.empresaactual.com/la-politica-de-credito-en-la-empresa/>

Dayan, J. (14 de julio de 2021). *Financepal*. Obtenido de <https://www.financepal.com/blog/que-son-las-cuentas-por-cobrar/>

Fernandez, P. (11 de septiembre de 2022). *Euroinnova*. Obtenido de <https://www.euroinnova.edu.es/blog/que-es-el-analisis-vertical>

Ines Silva M. (19 de septiembre de 2019). *Contabilidad Basica*. Obtenido de <https://contabilidadbasica.com/politicas-de-cobranza/>

Lopez, M. (23 de julio de 2021). *Actualise.com*. Obtenido de <https://actualicese.com/definicion-de-control-interno/>

Maejo, R. (16 de febrero de 2020). *Nubox*. Obtenido de <https://blog.nubox.com/empresas/ratio-de-liquidez>

Magni, P. (08 de febrero de 2023). *PIPEFY*. Obtenido de <https://www.pipefy.com/es/blog/proceso-cuentas-por-cobrar/>

March, M. (21 de marzo de 2019). *RSM*. Obtenido de <https://www.rsm.global/peru/es/aportes/blog-rsm-peru/cual-es-el-objetivo-del-analisis-financiero>

Marquez, C. (27 de julio de 2021). *Ailcum*. Obtenido de <https://aulicum.com/blog/politicas-de-cobranza/#:~:text=Las%20pol%C3%ADticas%20de%20cobranzas%20son,y%20clientes%20de%20la%20instituci%C3%B3n.>

Mena, C. (24 de marzo de 2022). *Engen CAPITAL*. Obtenido de <https://www.engen.com.mx/blog/analisis/que-significa-cartera-vencida>

Ochoa, P. (20 de enero de 2023). *Infoautonomos*. Obtenido de <https://www.infoautonomos.com/contabilidad/ratio-liquidez-que-es-como-calculiar/>

Sanjuan, M. F. (01 de marzo de 2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/cuentas-a-cobrar.html>

ANEXOS

Anexo 1. Carta de Autorización

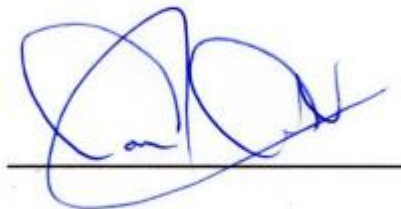
Babahoyo, 20 de marzo del 2023

CARTA DE AUTORIZACIÓN

Yo, **LORENCES VARGAS JUAN ALFONSO**, con numero de cedula N° **1202103691**, en calidad de Persona Natural obligado a llevar contabilidad y propietario del establecimiento del **ALMACÉN LORENCES** con RUC 1202103691001, por medio de la presente autorizo a la Srta. **VERA CUJÍ KENYA ROSALÍA**, con número de cédula N° **1207258839-9** a realizar su respectivo Estudio de Caso con título de estudio PROCESO CONTABLE DE LA CUENTA POR COBRAR CLIENTES, CON ÉNFASIS EN LA CARTERA VENCIDA AL 2022 DEL ALMACEN LORENCES DE LA CIUDAD DE BABAHOYO., el cual es un requisito previo a la obtención de su título de Licenciatura de Contabilidad y Auditoría.

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

Atentamente,



LORENCES VARGAS JUAN ALFONSO

CI. 1202103691



Anexo 3. Balance General

Almacenes Lorences
Estado de Situación Financiera



CUENTA	2021	2022
ACTIVO		
CAJA	\$ 2.569,80	\$ 2.001,50
CAJA GENERAL	\$ 2.325,80	\$ 1.985,30
CAJA CHICA	\$ 500,00	\$ 500,00
BANCOS	\$ 23.961,65	\$ 25.468,12
CLIENTES	\$ 16.632,99	\$ 19.765,85
CLIENTES EN GENERAL	\$ 16.801,00	\$ 19.965,50
PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	\$ -168,01	\$ -199,66
INV. MERCADERIA	\$ 35.268,00	\$ 37.321,00
MUEBLES Y ENSERES	\$ 2.281,00	\$ 2.281,00
DEP. ACUM. MUEB Y ENSERES	\$ -279,00	\$ -558,00
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
DEP. ACUM. EQ. DE COMPUTO	\$ -135,00	\$ -270,00
VEHICULOS	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
DEP. ACUM. VEHICULOS	\$ -1.200,00	\$ -2.400,00
TOTAL ACTIVOS	\$ 115.058,23	\$ 122.360,61
PASIVOS		
PROVEEDORES	\$ 25.368,95	\$ 27.269,50
PARTICIPACION DE TRABAJADORES Y UTILIDADES	\$ 193,25	\$ 193,25
PASIVO NO CORRIENTE	\$ 20.658,00	\$ 21.245,35
TOTAL PASIVO	\$ 46.220,20	\$ 48.708,10
PATRIMONIO		
CAPITAL	\$ 66.582,77	\$ 68.640,26
RESULTADOS	\$ 2.255,26	\$ 5.012,25
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 2.255,26	\$ 5.012,25
TOTAL PATRIMONIO	\$ 68.838,03	\$ 73.652,51
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 115.058,23	\$ 122.360,61

Anexo 4. Certificado del RUC

Consulta de RUC

RUC
1202103691001

Razón social
LORENCES VARGAS JUAN ALFONSO

Estado contribuyente en el RUC
ACTIVO

Actividad económica principal
VENTA AL POR MENOR DE MOTOCICLETAS,
INCLUSO CICLOMOTORES (VELOMOTORES),
TRICIMOTOS.

Contribuyente fantasma NO Contribuyente con transacciones inexistentes NO

Tipo contribuyente	Régimen	Categoría	
PERSONA NATURAL	GENERAL		
Obligado a llevar contabilidad	Agente de retención	Contribuyente especial	
SI	SI	NO	
Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades	Fecha reinicio actividades
1990-05-01	2023-01-20		