



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

DICIEMBRE 2022 – MAYO 2023

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO (A) EN

CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

CARTERA DE CRÉDITO VENCIDA EN LA COMERCIALIZADORA “DOÑA

BLANQUITA RDM” UBICADA EN EL CANTÓN PUEBLOVIEJO EN EL

PERIODO 2021 - 2022

ESTUDIANTE:

HERRERA SORIANO GLORIA JHOVANKA

TUTOR:

ECON. VERÓNICA MERCHÁN JACOME

AÑO

2023

RESUMEN

El presente estudio de caso con el tema “Cartera de crédito vencida en la Comercializadora “Doña Blanquita RDM” ubicada en el cantón Pueblo Viejo en el periodo 2021 - 2022”, tiene como objetivo analizar la cartera de crédito vencida a través de la información financiera de la empresa con la finalidad de identificar el índice de liquidez que posee la misma, y resaltar la importancia de realizar una adecuada gestión de las cuentas por cobrar y la recuperación de cartera con el fin de que los montos adeudados por los clientes no sigan aumentando.

Durante el desarrollo de la investigación, se revisaron bases teóricas relacionadas con las cuentas por cobrar, el crédito, la cartera de crédito vencida, indicadores financieros, y el análisis horizontal, dicha información fue necesaria y de gran ayuda para la elaboración de los resultados. Se utilizó un enfoque cualitativo y cuantitativo (mixto), además se empleó el método inductivo-deductivo, y se aplicó la entrevista como instrumento de investigación, la misma que permitió identificar como se ha visto afectada la empresa debido al aumento de la cartera vencida.

Entre los resultados obtenidos, se pudo evidenciar que la entidad no lleva un adecuado control de su cartera de crédito, no realiza un seguimiento al cumplimiento de los pagos de los clientes, lo que trae como consecuencia el aumento del nivel de morosidad.

PALABRAS CLAVES: Cuentas por cobrar, crédito, liquidez, cartera vencida, análisis.

SUMMARY

The present case study with the theme "Overdue credit portfolio in the Distributor "Doña Blanquita RDM" located in the Pueblo Viejo canton in the period 2021 - 2022", aims to analyze the overdue credit portfolio through the financial information of the company in order to identify the liquidity index that it has, and highlight the importance of proper management of accounts receivable and portfolio recovery so that the amounts owed by customers do not continue to increase.

During the development of the investigation, theoretical bases related to accounts receivable, credit, past-due credit portfolio, financial indicators, and horizontal analysis were reviewed, such information was necessary and helpful for the preparation of the results. A qualitative and quantitative (mixed) approach was used, in addition the inductive-deductive method was used, and the interview was applied as a research instrument, which allowed us to identify how the company has been affected due to the increase in past-due portfolio.

Among the results obtained, it was possible to show that the entity does not have adequate control of its credit portfolio, does not follow up on compliance with customer payments, which results in an increase in the level of delinquency.

KEY WORDS: Accounts receivable, credit, liquidity, overdue portfolio, analysis.

CONTENIDO

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	4
2. JUSTIFICACIÓN.....	6
3. OBJETIVOS.....	7
3.1 Objetivo General.....	7
3.2 Objetivos Específicos.....	7
4. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	8
5. MARCO CONCEPTUAL.....	9
6. MARCO METODOLÓGICO	22
7. RESULTADOS	23
8. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	25
9. CONCLUSIONES	27
10. RECOMENDACIONES	28
11. REFERENCIAS	29
12. ANEXOS	33

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El presente estudio de caso será realizado en la Comercializadora “Doña Blanquita RDM”, con RUC N° 1205720913001, ubicada en el cantón Pueblo Viejo, la cual tiene como actividad económica la venta al por menor de electrodomésticos, equipos de cómputo, refrigeradoras, cocinas, microondas, mueblería, equipos de amplificación, y demás productos de línea blanca, esta empresa realiza sus ventas tanto al contado como a crédito.

Las cuentas por cobrar son un elemento clave y fundamental para toda empresa, una mala gestión de las mismas puede llevarlas a la quiebra. Por ello, es vital tener un buen control sobre el endeudamiento de los clientes y disponer de un sistema de cobranza efectivo; lo cual es importante para que las empresas puedan cumplir con todos los objetivos y obligaciones financieras que tengan, tanto a corto como a largo plazo.

Actualmente, las empresas que realizan ventas a crédito presentan una problemática en relación a los valores adeudados por parte de los clientes que compran a crédito los artículos, electrodomésticos y demás productos que ofrecen; esto se debe a que no se tiene un control adecuado de la cartera de crédito, el personal encargado del otorgamiento de crédito y el cobro de los montos adeudados desconoce las políticas que se deben emplear, no se analiza correctamente la situación económica y el perfil crediticio de los clientes, desconociendo su capacidad de endeudamiento, etc.

La concesión de crédito a los clientes es importante porque proporciona a los consumidores una variedad de opciones financieras para satisfacer sus necesidades, sin tener que pagar al momento. Una de las razones por las que las empresas venden a crédito es para aumentar sus ventas, fidelizar a los clientes, y atraer nuevos usuarios,

pero ¿qué pasa cuando los clientes no pagan a la fecha de vencimiento establecida?; cuanto esto ocurre las empresas enfrentan problemas en su liquidez y por ende se pone en peligro la estabilidad financiera de la misma.

Cabe recalcar que otorgar créditos es una estrategia que beneficia a la empresa, pero implica una serie de riesgos; en el caso de las ventas a crédito, es constante el riesgo de impago, el cual hace referencia a las consecuencias negativas que se dan cuando los clientes dejan de cumplir con sus obligaciones de pago, lo que puede causar una reducción significativa en los ingresos de cualquier negocio. Por ello, se deben establecer políticas de crédito claras que definan los criterios para otorgar créditos a los clientes, así como el plazo para los pagos.

Una gestión adecuada de las cuentas por cobrar es muy importante para una empresa porque de ella depende su liquidez; las cuentas por cobrar son un factor clave para garantizar un flujo de efectivo saludable que le permita a la empresa cumplir con sus obligaciones financieras, tales como el pago de salarios, el pago a los proveedores, el pago de deudas, préstamos e inversiones.

Según las políticas de la Comercializadora “Doña Blanquita RDM”, si el cliente acumula la cantidad de 3 cuotas vencidas, sean estas semanales o quincenales; o hasta máximo 45 días si el acuerdo de pago es mensual; el artículo será retirado de manera inmediata; el personal encargado de realizar la cobranza, en vez de cumplir con esta política, solo realiza visitas a los domicilios de los clientes y entregan una notificación; lo cual no ha resultado favorable para la empresa, porque en algunos casos los usuarios han otorgados información errónea, se han cambiado de domicilio, los números de teléfonos son incorrectos, complicando la recuperación de los valores adeudados.

2. JUSTIFICACIÓN

Es importante que toda empresa que realice ventas a crédito lleve un adecuado control de las cuentas por cobrar, puesto que, una mala gestión de este rubro puede dar lugar al aumento de los montos adeudados por los clientes, incrementando así el porcentaje de la cartera vencida; reduciendo la liquidez de la empresa y afectando su capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras.

El presente trabajo de investigación tiene como propósito analizar la cartera de crédito vencida de la Comercializadora “Doña Blanquita RDM” ubicada en el cantón Pueblo Viejo, durante el período 2021 y 2022; con la finalidad conocer la situación actual de la empresa, detectar las debilidades o falencias que presenta en el proceso de crédito y cobranza, y determinar el índice de liquidez que posee; y resaltar la importancia de realizar una adecuada gestión del rubro cuentas por cobrar y la recuperación de cartera con la propósito de evitar el incremento de las cuentas incobrables.

Un alto índice de cartera vencida es un indicador de riesgo significativo para una empresa comercial; demostrando que la empresa no está manejando adecuadamente su cartera de clientes, cuando los clientes no pagan sus cuentas a tiempo, la empresa se enfrenta a un mayor riesgo de impago, lo cual puede tener un efecto negativo en la liquidez de la empresa, de tal manera que se le dificulte realizar operaciones como la reposición de mercaderías, pago a proveedores, y la concesión de nuevos créditos. Es importante mantener un bajo índice de cartera de crédito vencida para evitar pérdidas financieras; esto significa que deben tomar medidas para gestionar los créditos y cobrar las facturas a tiempo. El presente caso de estudio busca ofrecer beneficios al propietario de la comercializadora “Doña Blanquita RDM”, mediante las recomendaciones con el fin de recuperar la cartera de crédito y reducir su riesgo financiero.

3. OBJETIVOS

3.1 Objetivo General

Analizar la cartera vencida a través de la información financiera de la comercializadora “Doña Blanquita RDM” durante el período 2021 – 2022, con la finalidad de determinar su incidencia en la liquidez.

3.2 Objetivos Específicos

- Obtener información necesaria proveniente de bases teóricas y datos proporcionados por la Comercializadora "Doña Blanquita RDM", para su respectivo estudio.
- Elaborar el análisis horizontal de las cuentas por cobrar de la Comercializadora durante el período 2021 y 2022.
- Identificar el índice de liquidez que posee la comercializadora Doña Blanquita RDM.

4. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

El presente estudio de caso, elaborado como requisito para culminar el proceso de titulación de la carrera de Contabilidad y Auditoría, se encuentra dentro de la línea de investigación “Gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control”, abordando el tema “Cartera de crédito vencida en la Comercializadora “Doña Blanquita RDM” ubicada en el cantón Pueblo Viejo en el periodo 2021 - 2022”, el cual se encuentra enmarcado en la sublínea de investigación “Gestión financiera, tributaria y compromiso social”.

La línea de investigación “Gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control” es adecuada para la carrera de contabilidad y auditoría, puesto que permite poner en práctica los conocimientos adquiridos durante los estudios universitarios, enfocándose en un tema o problema en particular, siempre y cuando este se encuentre relacionado con: conocimiento contable, tributario, administrativo y de auditoría. En cambio, la sublínea “Gestión financiera, tributaria y compromiso social”, comprende de forma más concreta a los conocimientos relacionados con la gestión y análisis financieros.

Al presente estudio de caso se le aplicó la sublínea de investigación “Gestión financiera, tributaria y compromiso social”, debido a que es la que está más acorde o alineada al objetivo general, el cual indica que se va a analizar la cartera de crédito vencida de la Comercializadora “Doña Blanquita RDM” ubicada en el cantón Pueblo Viejo, durante el periodo 2021 – 2022; para el cumplimiento del mencionado objetivo es necesario llevar a cabo un análisis financiero e interpretación de los resultados obtenidos, enmarcándose en el apartado de gestión financiera de la sublínea de investigación antes mencionada.

5. MARCO CONCEPTUAL

La Comercializadora “Doña Blanquita RDM” es una empresa ecuatoriana dedicada a la venta al por menor de electrodomésticos para el hogar en establecimientos especializados, dentro de la mercadería que oferta se encuentran productos como: refrigeradoras, cocinas, microondas, equipos de computación, y demás artículos de línea blanca.

La comercializadora se encuentra ubicada en el cantón Pueblo Viejo, en las calles Manuel Felipe Serrano S/N y Fermín Chávez, el Sr. Rubén Darío Muñoz Olvera es el gerente y propietario de la institución. Esta entidad inicio sus actividades económicas desde el 08 de Mayo del 2008, la misma que se encuentra obligada a llevar contabilidad, con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) N° 1205720913001.

La misión y visión de la empresa se reflejan a continuación:

Misión	Visión
Garantizar a sus clientes frecuentes y clientes potenciales productos de calidad, a precios accesibles para su comodidad. Ser líder en el mercado a través de las estrategias de ventas y de su rotación de mercaderías.	Potenciar el crecimiento continuo, con eficiencia y rentabilidad, mejorando su posición competitiva en cada línea de negocio, con un enfoque de largo plazo y generando valor para la propia empresa, clientes y empleados, contribuyendo además al desarrollo socio-económico de los territorios en los que se desarrolla su negocio.

Tabla 1. Misión y Visión

Fuente: Comercializadora “Doña Blanquita RDM”

Elaborado por: Gloria Jhovanka Herrera Soriano

Crédito

Los créditos para las empresas se han convertido en una estrategia o mecanismo para poder vender los bienes o servicios que ofrece. Según Arias & Campuzano (2020) “Un crédito es una forma de financiar un pago ya sea por la adquisición de un bien o un préstamo, y/o por la prestación de un servicio, en un tiempo determinado por ambas partes” (pág. 14).

Por otro lado, Montes de Oca (2020) afirma que:

Un crédito es una forma de financiación, en la cual una persona denominada acreedor (generalmente es una entidad financiera), presta una cierta cantidad de dinero a otra persona, la cual viene a ser llamado deudor, el mismo que, a partir de ese momento, le garantiza al acreedor que devolverá dicha cantidad solicitada en el plazo previamente acordado más una cantidad adicional, denominada intereses.

En concordancia a lo expuesto anteriormente, de acuerdo con lo manifestado por García, et al. (2019) se dice que, en la actualidad, toda empresa que quiere mantenerse en el mercado ha decidido otorgar crédito a sus clientes, con la finalidad de aumentar sus ventas; y por ello es fundamental que dichas entidades lleven un control adecuado sobre la cartera de créditos y su tiempo de recuperación; es esencial que las personas que integran la empresa establezcan políticas y procedimientos que les permitan verificar los niveles de cartera de crédito y de esta manera poder evitar los posibles riesgos.

Basándonos en las definiciones previamente revisadas, podemos decir que el crédito se refiere al otorgamiento de dinero, bienes y/o servicios de manera inmediata, sin tener que pagar al momento que se realiza la adquisición; lo cual genera una

obligación de pago, el mismo que tendrá que ser cancelado en las fechas y condiciones que se establezcan según las políticas de la empresa.

Políticas de crédito

Chiriani, et al. (2020) en su artículo mencionan que:

Las políticas de crédito son las pautas diseñadas e implementadas por la gerencia dentro de las empresas cuando se realizan ventas a crédito; dichas políticas consisten en establecer lineamientos que permitan determinar si se le extiende el crédito a un cliente y por cuánto tiempo se lo debe prolongar. Además, las políticas de crédito son un conjunto de procedimientos que indican las condiciones de crédito y, los pagos y plazos de vencimiento. (p.23)

Por otro lado, Gutiérrez & Peralta (2021) en su trabajo de seminario de graduación, mencionan que:

Las políticas de crédito por lo común son establecidas por el gerente de la entidad para disminuir el riesgo de los créditos. Debido a esto, es importante que las políticas de crédito estén muy bien definidas; entre las políticas de crédito se establecen explícitamente las reglas necesarias a seguir para otorgar un crédito y los requisitos que debe cumplir el cliente para que la empresa le otorgue el crédito.

Las políticas de crédito son los requisitos necesarios que se deben cumplir para otorgar un crédito, en estas se definen los términos de pago, las facilidades crediticias, las condiciones crediticias y los plazos. Dichos plazos deben ajustarse para cada tipo de cliente, por ejemplo, cuanto mayor sea el riesgo del enlace, menor deberá ser el plazo de pago.

Ventas a crédito

Entre las actividades fundamentales de una empresa están las ventas, las mismas que, al igual que las compras, se puede realizar de diversas formas, tales como las ventas a crédito. Según Westreicher (2020), la venta a crédito es “aquella transacción donde el cliente adquiere el bien o presta un servicio y lo paga de forma diferida en el futuro, es decir, en cuotas, pero a un precio más elevado.”.

Por otro lado, Caraguay (2021) “Las ventas a crédito son aquellas negociaciones en las que el pago se hace después de la entrega del bien, lo que significa que se da un lapso de tiempo específico al cliente para cumplir con su obligación de pago”. (pág. 5)

En base a lo antes mencionado, al hablar de ventas a crédito nos referimos a la situación en la que un cliente adquiere los bienes y/o servicios que necesita para satisfacer sus necesidades, pero cubrirá su obligación de pago después de un periodo de tiempo, puede pagar de modo diferido, es decir, en cuotas. Las ventas a crédito le permiten a la empresa ganarse la fidelidad de sus clientes, atraer nuevos usuarios, e incrementar sus ingresos, siempre y cuando el riesgo de impago sea bajo.

Cartera de crédito

Céspedes (2018), en su tesis menciona que:

La cartera de crédito, también denominada cartera de clientes; al igual que cualquier activo, es decir, los recursos económicos que son propiedad de la empresa y que generarán beneficios en el futuro; forman parte del activo corriente, entre las principales cuentas que están incluidas en este rubro se encuentra la cuenta clientes. La cartera de crédito representa los valores por cobrar con los que cuentan las entidades para cubrir sus obligaciones financieras, los mismos que pueden convertirse en dinero a corto plazo, es decir, en menos

de un año. Dichos valores o activos exigibles son originados principalmente por la venta de bienes, la prestación de servicios y el otorgamiento de préstamos. (pág. 28)

De acuerdo con Caraguay (2021) la cartera de crédito es un conjunto de activos financieros de una entidad o persona que cumplen con los objetivos de liquidez, rendimiento y plazo. Por tanto, una cartera de crédito es la información que necesita una empresa para garantizar los activos financieros y el saldo de los montos otorgados en forma de préstamos o créditos a terceras personas.

Riesgo de crédito

Según Calle (2022), al hablar del riesgo de crédito nos estamos refiriendo a “la posibilidad de que un acreedor, es decir la entidad que otorgo el crédito, no reciba el pago a la fecha de vencimiento, o de que lo reciba con atraso”.

Pacheco (2019) en su tesis manifiesta que, el riesgo de crédito establece que:

Cuando una persona a la cual se le otorga un crédito no cumple con una o más de las condiciones establecidas, sufrirá pérdidas en relación a ese suceso. En otras palabras, si una entidad financiera otorga un crédito o algún tipo de préstamo, existe la posibilidad de que el cliente incurra a un nivel de morosidad. También cuando existe una probabilidad que el inversionista que recurrió a un bono corporativo, y al haber flujos de cajas el emisor no pueda cumplir con cancelarlos. (págs. 30 - 31)

Basándonos en las definiciones previamente revisadas, podemos decir que el riesgo de crédito es la probabilidad de pérdida de liquidez que puede sufrir la empresa, debido a la imposibilidad real o el rechazo voluntario de los clientes al momento de cubrir sus obligaciones de pago. Por ello es esencial analizar la situación económica y el

perfil crediticio de los clientes para evitar el riesgo de impago, y que se gestione correctamente este riesgo para que la salud financiera de la empresa no se vea afectada.

Cuentas por cobrar

Guzñay (2021), manifiesta que:

Las cuentas por cobrar surgen a partir de las ventas a créditos a clientes que sienten la necesidad de adquirir un bien, dinero, o prestar un servicio ya sea a corto o a largo plazo, y al momento de no ser cumplidas o cubiertas las obligaciones de pago por parte de los clientes en las fechas de vencimiento establecidas, estas afectan negativamente la liquidez de la empresa, puesto que, la entidad no podrá cumplir con sus obligaciones financieras de forma eficiente. (pág. 4)

Por otro lado, Magni (2023) manifiesta que:

El proceso de cuentas por cobrar se trata de proveedores que suministran bienes y/o servicios a crédito a sus clientes, con un acuerdo legal que requiere que el comprador pague los bienes o servicios que adquirió a crédito en la fecha acordada por ambas partes. Dependiendo del proveedor y/o la confiabilidad del cliente, un acuerdo de pago puede exigir que el comprador pague la totalidad del valor adeudado dentro de los 30, 45 o 60 días, después de adquirir el bien o servicio.

En relación a estas bases teóricas, las cuentas por cobrar pueden definirse como el dinero que los clientes adeudan a la empresa por los créditos que se les han otorgado. En la mayoría de las empresas, las cuentas por cobrar se generan cuando la empresa emite una factura y se la envía al cliente por correo o electrónicamente, el mismo que a

su vez, debe cubrir el pago dentro de un período de tiempo establecido conocido como términos de crédito o términos de pago.

Cartera vencida

Según Márquez (2021) “la cartera vencida está compuesta por las obligaciones de pago que han sido facturadas, pero no pagadas a tiempo (como las cuotas mensuales)”.

Por otro lado, Bonifaz (2018) en su tesis, manifiesta que la cartera vencida:

Se establece cuando una persona que está sujeta a un monto total de crédito o servicios prestados otorgados por una entidad, se encuentra atrasada en sus pagos por lo tanto registra el valor de toda clase de créditos que por más de 30 días dejan de ganar intereses o ingresos, esta se califica de acuerdo a la sensibilidad de la demora en el cumplimiento de las obligaciones de pago, desde la menos riesgosa que puede llevar a uno o dos pagos atrasados y la cartera ya litigiosa que se encuentra en problemas ante tribunales para intentar recuperar lo adeudado o ejecutar las garantías. (págs. 21 - 22)

A la cartera vencida también se la denomina cartera morosa, la cual está compuesta por las cuentas por cobrar de bancos o empresas que aún no han sido recuperadas. Cabe recalcar que cuando el cliente se retrasa en los pagos por más de dos o tres meses, la empresa comienza a considerar que su dinero está en riesgo.

Dado que la falta de pago de estos valores podría tener un impacto grave en las operaciones de la empresa y afectar su liquidez, la administración de la empresa está obligada a gestionar los mecanismos necesarios para asegurar la recuperación de la cartera morosa.

Cobranza

Conociendo la importancia de la gestión de cartera vencida en una empresa, la gestión de cobranza es un aspecto crítico para asegurar la salud financiera de la misma. Según Westreicher (2020) “la cobranza es el acto o procedimiento por el cual se consigue la contraprestación por un bien o servicio o la cancelación de una deuda”.

Al hablar de cobranza nos referimos al proceso mediante el cual se hace efectivo el cobro de las facturas que hayan sido emitidas por la adquisición de un bien, prestación de un servicio, etc. El proceso de cobro puede ser realizada por la misma empresa que debe recibir el pago, a través de un área dedicada específicamente a esta actividad, o puede encomendarse a otra institución.

Tenga en cuenta que los procedimientos de gestión de cobranza dentro de la institución deben implementarse a través de una comunicación continua con los clientes para garantizar que las deudas pendientes se paguen de la mejor manera posible y que ambas partes se beneficien de ello. También cabe mencionar que mantener una adecuada gestión de cobros es un factor fundamental para mejorar la rentabilidad de una empresa.

Gestión de cobranza

Según Sampalessi (2022) “la gestión de cobranza involucra un conjunto de estrategias o políticas que se llevan a cabo para favorecer y optimizar los procesos de pago de los clientes”.

Por otro lado, Czerny (2022) menciona que:

Aunque parece fácil, la gestión de cobranza puede ser una de las operaciones más complejas en una entidad, puesto que implica una serie de acciones, estrategias o

planes que deben ser combinadas con una gran capacidad de negociación y mucho tacto para lograr que los clientes morosos paguen los valores que le adeudan a la empresa; con la finalidad de evitar que las cuentas por cobrar se vayan convirtiendo poco a poco en cuentas incobrables y generen pérdidas significativas para la entidad, afectando su liquidez.

Como mencionamos, la gestión de cobranza es un proceso donde se debe planificar y crear estrategias de cobro con lineamientos específicos para agilizar y facilitar el cumplimiento de los pagos, e incentivar al cliente a saldar sus deudas con la empresa, con el objetivo de reducir las tasas de morosidad y la cartera vencida.

Recuperación de cartera

Definimos la recuperación de cartera como el conjunto de actividades encaminadas a evitar vencimientos de deuda; esto incluye evaluar, monitorear y administrar los valores pendientes de cobro, y trabajar para garantizar el pago rápido y completo de la deuda.

Rendón & Avilés (2018) mencionan que, dado a que el crédito resulta ser esencial para las empresas hoy en día, se requieren de estrategias efectivas que reduzcan el porcentaje de cartera vencida dentro de la entidad. Una de estas estrategias es la gestión de cobranzas, misma que consiste en la notificación y cobro de los valores pendientes de recaudación.

Es necesario tener en cuenta que para un local comercial que realice ventas a crédito, la recuperación de cartera debe ser una prioridad, para de esta manera poder asegurar el retorno a corto plazo de los valores pendientes de cobro.

Análisis financiero

De acuerdo con Nava (2020):

El análisis o diagnóstico financiero es considerado como la herramienta más efectiva para evaluar el desempeño económico y financiero de una empresa a lo largo de un periodo de tiempo específico, y para comparar sus resultados con los de otras entidades dedicadas a la misma actividad económica, que estén bien gerenciadas y que presenten características similares; pues, sus fundamentos y objetivos se centran en la obtención de relaciones cuantitativas propias del proceso de toma de decisiones, mediante la aplicación de técnicas sobre datos aportados por la contabilidad que, a su vez, son transformados para ser analizados e interpretados.

Por lo consiguiente, Nava (2020) sostiene que:

La importancia del análisis financiero radica en que permite identificar los aspectos económicos y financieros que muestran las condiciones en que opera la empresa con respecto al nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad, facilitando la toma de decisiones gerenciales, económicas y financieras en la actividad empresarial. El análisis financiero debe ser aplicado por todo tipo de empresa, sea pequeña o grande, e indistintamente de su actividad productiva. Empresas comerciales, petroleras, industriales, metalmecánicas, agropecuarias, turísticas, constructoras, entre otras, deben asumir el compromiso de llevarlo a cabo; puesto que constituye una medida de eficiencia operativa que permite evaluar el rendimiento de una empresa.

El análisis financiero se considera como el elemento fundamental para poder conocer la situación actual de la empresa y tener una previsión sobre cuál será su progresión en el futuro; así como el desempeño económico y financiero que posee dicha

entidad; por medio del cual se podrán detectar las dificultades y obstáculos existentes para luego poder realizar las correcciones necesarias. Generalmente, el análisis financiero proporciona información sobre la rentabilidad, liquidez y solvencia de una empresa.

Análisis horizontal

Según Puerta, et al. (2018), mencionan que el análisis horizontal también llamado análisis de tendencias o cambios porcentuales es “una técnica para evaluar un conjunto de datos de los estados financieros a lo largo de un período de tiempo”.

Este tipo de análisis se basa principalmente en la comparación de una determinada cuenta entre dos periodos distintos de tiempo, Fajardo & Soto (2018) la definen como un análisis basado en la comparación de estados financiero similares en dos periodos de tiempo distintos, obteniendo de esta manera una variación en las cuentas estudiadas, misma que se refleja de forma absoluta y relativa o porcentual (%).

En otras palabras, el análisis horizontal permite a los gerentes y analistas financieros comprender si la salud financiera de la empresa está mejorando o empeorando; este análisis permite identificar los incrementos, las disminuciones o los cambios que existan en los estados financieros en relación de un período a otro. Por lo cual podemos decir que este análisis es muy importante y debe hacerse correctamente, para poder saber si las variaciones en las cuentas de los estados financieros de la entidad han tenido un impacto positivo o negativo en su liquidez.

La variación absoluta se obtiene mediante la resta del periodo actual y el periodo anterior, dando como resultado la variación numérica que el rubro o cuenta que se esté

estudiando ha sufrido en la comparación de los diferentes periodos sujetos al análisis. Esta variación se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Variación absoluta} = \text{Periodo Actual} - \text{Periodo Anterior}$$

Por otra parte, la variación porcentual denominada como variación relativa, da como resultado el porcentaje de variación existente entre diferentes periodos sujetos al análisis. Este porcentaje se obtiene mediante la resta del periodo actual y el periodo anterior, dividido para el periodo anterior y multiplicado por 100 para obtener un valor porcentual. Esta variación se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Variación porcentual} = \frac{\text{Periodo Actual} - \text{Periodo Anterior}}{\text{Periodo Anterior}} \times 100$$

Indicadores financieros

Los índices financieros ayudan a obtener información importante para administrar la empresa, evaluar su salud financiera, su capacidad para crecer y detectar problemas financieros de manera oportuna. Según Fernández (2022), menciona que:

Los indicadores financieros o ratios, popularmente conocidos en el entorno financiero como KPI (Key Performance Indicators), son fundamentales para el buen control de cualquier negocio. Gracias a estos indicadores se pueden analizar los estados financieros de una entidad durante un periodo determinado; dicho análisis permitirá obtener un diagnóstico financiero mediante el cual se podrán conocer las fortalezas y debilidades financieras de la empresa, y de este modo poder optimizar los recursos financieros que posee, y medir el cumplimiento de los objetivos.

Por otro lado, Aguirre (2021) , sostiene que “los indicadores financieros permiten obtener información esencial para orientar el rumbo de una empresa, evaluar

su salud financiera, su capacidad de desarrollo y detectar a tiempo los problemas de financiamiento”.

En otras palabras, los indicadores financieros son herramientas muy importantes porque le permiten a los gerentes y propietarios identificar la situación en la que se encuentra la entidad y tomar las decisiones correctas cuando se presenten condiciones inusuales que puedan afectar el crecimiento y la rentabilidad de la empresa.

Índice de liquidez

Según Maejo (2022), “el índice de liquidez muestra la capacidad que posee la entidad para pagar sus deudas. Es decir que esta ratio señala qué tan rápido una empresa puede convertir los activos que posee en efectivo para poder cubrir sus obligaciones financieras”.

Por otro lado, Sáenz & Sáenz (2019) señalan que:

La liquidez de una empresa representa la prontitud que tiene esta para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas alcancen su vencimiento; es decir, representa la solvencia que tiene una empresa para pagar sus deudas en un período menor a un año.

Por lo tanto, el análisis de la razón de liquidez es importante para las empresas, puesto que les brinda información razonable y confiable sobre la liquidez que posee; es decir, si cuenta o no con los recursos financieros necesarios para cumplir con el pago de sus obligaciones.

6. MARCO METODOLÓGICO

En el presente estudio de caso se empleó un enfoque de investigación mixto, puesto que se utilizó tanto el enfoque cualitativo, como el cuantitativo para analizar la información con respecto a la cartera vencida de la Comercializadora “Doña Blanquita RDM”, con la finalidad de comprender y conocer más a fondo la problemática que se presenta. El enfoque cualitativo permitió recolectar información acerca de las cuentas por cobrar y del proceso de crédito y cobranza de la comercializadora, y también reunir información relevante a través de libros, artículos, revistas, tesis, documentos web con temas relacionados al estudio de caso, para el desarrollo del marco conceptual. Por otro lado, el enfoque cuantitativo permitió realizar una revisión y análisis de los datos procedentes de los estados financieros de la empresa, en relación al rubro de cuentas por cobrar.

El método de investigación que se utilizó en el presente estudio de caso es el método deductivo - inductivo, puesto que el primero permite ir de aspectos generales, tales como las bases teóricas que se indagaron, hasta llegar a estudiar un aspecto particular o específico, como lo es la cartera vencida de la comercializadora “Doña Blanquita RDM”, permitiendo llegar a conclusiones claras y oportunas sobre este tema en específico. Se utilizó la entrevista como técnica idónea para recolectar información dentro de la empresa, la misma que se aplicó al propietario de la Comercializadora “Doña Blanquita RDM”. Como instrumento de investigación se ha tomado el cuestionario de la entrevista, con el objetivo de conocer de primera mano la información necesaria acerca de las interrogantes planteadas para el desarrollo del estudio de caso. Gracias a la entrevista, se pudo conocer aspectos importantes con relación a la gestión de la cartera de créditos de la comercializadora, tales como el manejo y los inconvenientes existentes con las cuentas por cobrar.

7. RESULTADOS

Los resultados que se presentan a continuación son producto de la información recolectada a través de la aplicación de técnicas como la entrevista, la cual fue realizada al propietario de la Comercializadora “Doña Blanquita RDM”, de los cuales se obtiene la siguiente información:

En el periodo 2022, como consecuencia de la mala situación económica y laboral de los usuarios, y al no realizar un análisis del perfil crediticio de los mismos, desconociendo su nivel de endeudamiento; existieron problemas en la cobranza de los valores adeudados por los clientes a los que se les otorgo crédito, dificultando el proceso de la recaudación de la cartera de crédito. Otra de las razones por las que se presentan problemas en la cartera vencida, es la falta de capacitación y la ineficiente aplicación de las políticas de crédito y cobranza por parte del personal encargado.

De acuerdo al dialogo realizado con el propietario de la comercializadora, la entidad si cuenta con políticas de crédito y cobranza, una de ellas consiste en que si el cliente acumula la cantidad de 3 cuotas vencidas; el artículo deberá ser retirado de manera inmediata; el personal encargado de realizar la cobranza, en vez de cumplir con esta política, solo realiza visitas a los domicilios de los clientes y entregan una notificación; lo cual no ha resultado favorable para la empresa, porque en algunos casos los usuarios han otorgados información errónea, se han cambiado de domicilio, los números de teléfonos son incorrectos, dificultando la recuperación de los valores adeudados.

En la siguiente tabla se muestra los resultados del análisis horizontal de las cuentas por cobrar y el índice de liquidez, basados en los estados financieros de la Comercializadora “Doña Blanquita RDM”.

Tabla 2. Análisis horizontal de las cuentas por cobrar

Análisis Horizontal	Año 2022	Año 2021	Variación Absoluta	Variación Relativa
Cuentas por cobrar	18.156,30	10.208,00	7948,30	77,86%
Total de Activo	143.008,90	107.443,93		

Fuente: Estado de Situación Financiera de la Comercializadora.

Elaborado por: Gloria Jhovanka Herrera Soriano

Tabla 3. Indicador de liquidez

Indicador de liquidez	Formula	Resultado
2022	Activo corriente / Pasivo corriente	$143.008,90 / 102.450,00 = 1,39$
2021	Activo corriente / Pasivo corriente	$107.443,93 / 65.060,00 = 1,65$

Fuente: Estado de Situación Financiera de la Comercializadora.

Elaborado por: Gloria Jhovanka Herrera Soriano

8. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Con base a los resultados obtenidos y de acuerdo a la entrevista realizada, se puede apreciar que existen ciertas debilidades y aspectos a mejorar en relación a la gestión de la cartera de créditos; uno de los aspectos a mejorar es la gestión de la cartera vencida que mantiene la empresa, la cual se da debido a que los clientes constantemente se retrasan en los pagos.

Cabe recalcar que la comercializadora cuenta con políticas tanto de crédito como de cobranza que aseguran el cumplimiento de las obligaciones por parte de los clientes, pero, aun así, se enfrenta a problemas de morosidad; esto se da a raíz de que la empresa no lleva un control adecuado de la cartera de crédito, no se analiza correctamente el perfil crediticio y situación económica del cliente, sin saber hasta que monto este usuario puede endeudarse. El incremento de este rubro traería como consecuencia la reducción de sus ingresos, impidiéndole a la empresa cumplir con sus obligaciones financieras tanto a corto como a largo plazo, tales como el pago de salarios, y el pago a los proveedores; por lo que se requiere un mayor control de las cuentas por cobrar.

Analizando la información obtenida a través de la aplicación del análisis horizontal, el cual consiste en comparar cuentas similares de dos o mas periodos consecutivos para determinar aumentos, disminuciones o cambios en dichas cuentas en relación de un periodo a otro; en este caso del 2021 y 2022. Luego de realizar la correspondiente comparación entre ambos periodos, calculando tanto la variación absoluta como porcentual, se obtuvo como resultado que en las cuentas por cobrar del año 2021 en relación al año 2022, existió un incrementaron de \$7.948,30, lo cual representa un porcentaje de 77,86%; es un porcentaje bastante alto, el mismo que causa preocupación al propietario de la empresa, puesto que a medida que este rubro aumente se dificultara la recuperación de la cartera de crédito.

De acuerdo al resultado obtenido en la determinación del índice de liquidez, el cual se calcula dividiendo el total del activo corriente para el total del pasivo corriente, se puede decir que la Comercializadora “Doña Blanquita RDM” cuenta con una liquidez corriente aceptable, puesto que, por cada dólar adeudado por la empresa a corto plazo, esta para el año 2021 tuvo una razón de liquidez de \$1,65 para su cubrimiento, mientras que para el año 2022 su liquidez fue de \$ 1,39; permitiéndole cumplir con las obligaciones adquiridas a corto plazo durante el desarrollo de sus actividades comerciales.

Por ello, cabe recalcar que las cuentas por cobrar son un elemento clave e indispensable para que las empresas tengan un flujo de efectivo saludable, la mayoría de las entidades comerciales otorgan crédito a sus clientes, porque de este modo pueden aumentar sus ventas, ofreciéndoles facilidades de pago a los usuarios, los mismos que pueden comprar más, sin tener que pagar de inmediato la totalidad, pero adquieren los productos a un precio más alto.

Es esencial que las empresas que enfrentan esta problemática lleven un seguimiento de los procedimientos de cobranzas con la finalidad de recuperar lo antes posible los montos adeudados por los clientes, porque de ello va a depender que la situación financiera, es decir, la liquidez de la empresa no se vea afectada y pueda cumplir con sus obligaciones.

9. CONCLUSIONES

Para concluir el proceso de elaboración de este estudio de caso, luego de haber recolectado y analizado las bases teóricas más relevantes en relación al tema de estudio, así como también los resultados obtenidos como producto de la aplicación de técnicas de investigación, como lo es la entrevista, se llega a las siguientes conclusiones:

La Comercializadora “Doña Blanquita RDM” presenta debilidades en la recaudación de la cartera de crédito y carece de una efectiva gestión de cobranza, puesto que a pesar de que existen políticas que aseguran el cumplimiento del pago de los créditos, los clientes tienden a retrasarse continuamente en el pago de sus obligaciones, esto se debe a que no se analiza correctamente al usuario antes de otorgarle el crédito, y tampoco se aplican correctamente las políticas de cobro, dando como resultado un incremento considerable de las cuentas por cobrar.

Mediante el análisis y revisión de la información financiera se evidenció que, en las cuentas por cobrar existió un incremento, de tal forma que esta situación puede afectar la liquidez de la empresa, puesto que ese dinero que se obtiene de la recuperación de cartera ayuda a la empresa a cubrir sus obligaciones financieras.

Pese a los problemas de cartera vencida que presenta la comercializadora, de acuerdo al índice de liquidez, se evidencia que la empresa ha podido solventar en su mayoría sus pasivos corrientes, lo cual representa un nivel de riesgo de liquidez bajo en el corto plazo. Sin embargo, se debe tener en cuenta que, debido al aumento de las cuentas por cobrar, muchas veces es difícil cobrar hasta que el cliente alcanza el crédito vencido, se priva de la oportunidad de pagar la deuda y continúa creciendo en el tiempo.

10. RECOMENDACIONES

De acuerdo a las conclusiones de la investigación obtenidas previamente, se procede a establecer las siguientes recomendaciones:

Se recomienda a la gerencia de la comercializadora “Doña Blanquita RDM” que, se implemente un modelo de calificación para la aprobación de los créditos a clientes, además que evalúe y verifique el perfil crediticio y los ingresos que perciben dichos usuarios, para conocer el nivel de endeudamiento de los mismos. Además, se sugiere que la empresa cuente con los mecanismos necesarios para realizar un seguimiento oportuno del estado de los créditos concedidos y de índices financieros como el de recuperación de cartera, que ofrezca facilidades de pago para liquidar sus deudas, y de esta manera asegurar la recuperación de la cartera y por ende evitar que la empresa deba recurrir a financiamiento externo para seguir realizando sus actividades económicas.

Con el fin de mantener una liquidez aceptable y no dejar de cumplir el pago de la las obligaciones adquiridas, se recomienda a la empresa reducir el porcentaje de ventas a crédito. Además, se sugiere que la empresa aplique una política crediticia que promueva el seguimiento de los niveles de cartera, para que la entidad pueda identificar de inmediato los atrasos en los pagos y continuar con los procedimientos de notificación y cobranza, con el objetivo de reducir el monto de la cartera vencida, es decir, evitar que los clientes excedan los plazos de pago establecidos en el momento de la adquisición del bien.

11. REFERENCIAS

- Aguirre, M. (2021). *Indicadores financieros que aseguran tu gestión empresarial*.
Obtenido de <https://www.appvizer.es/revista/contabilidad-finanzas/contabilidad/indicadores-financieros>
- Arias, G., & Campuzano, I. (2020). Políticas para la cartera de crédito y cobranza en Crecoscorp S.A. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/51801/1/TESIS%20FINAL%20%2853%29.pdf>
- Bonifaz, F. (2018). La gestión de la cartera vencida y su impacto en la rentabilidad de la Dirección Provincial IESS Tungurahua. Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/28543/1/020%20GMC.pdf>
- Calle, J. (2022). *4 tipos de riesgos financieros*. Obtenido de <https://www.piranirisk.com/es/blog/4-tipos-de-riesgos-financieros>
- Caraguay, L. (2021). Ventas a crédito y su incidencia en la liquidez de la empresa “Ferrolight”, de la ciudad de nueva Loja, provincia de Sucumbios, en el periodo 2019. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/21648>
- Céspedes, G. (2018). La cartera crediticia y su influencia en el nivel de morosidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Norandino Ltda, de la ciudad de Jaén 2016. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/4533>
- Chiriani, J., Brítez, M., & Chung, C. (2020). Gestión de las políticas de crédito y cobranza de las MIPYMES para su sustentabilidad financiera, Asunción, 2017.

7(1), pág. 23. Obtenido de <http://scielo.iics.una.py/pdf/uca/v7n1/2409-8752-uca-7-01-23.pdf>

Czerny, A. (2022). *Gestión de cobranza: ¡todo lo que necesitas saber sobre el tema!*
Obtenido de <https://blog.nubox.com/empresas/que-es-gestion-de-cobranza#h0>

Fajardo, M., & Soto, C. (2018). *Gestión Financiera Empresarial*. EDITORIAL
UTAMACH.

Fernández, J. (2022). *Toma nota de los principales indicadores financieros para controlar tu empresa*. Obtenido de <https://www.sage.com/es-es/blog/toma-nota-de-los-principales-indicadores-financieros-para-controlar-tu-empresa/>

García Zambrano, X., Galarza Morales, C., & Grijalva Guerrero, G. (2019). La gestión de créditos y cobranzas caso empresa “Multillanta Ramírez”. *Revista de Investigación, Formación y Desarrollo: Generando Productividad Institucional*, 7(1). Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7299581>

Gutiérrez, S., & Peralta, A. (2021). *Incidencia de la aplicación de las políticas de crédito y cobranza en la recuperación de cartera del Súper Las Segovias, S.A. de la ciudad de Estelí, durante el primer semestre del año 2020*. Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni/15583/1/20246.pdf>

Guzñay, R. (2021). Tratamiento contable de las cuentas por cobrar y su presentación en los estados financieros en el sector industrial. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/6253>

Maejo, R. (2022). *Ratio de liquidez: interpretación, cálculo y ejemplos*. Obtenido de <https://blog.nubox.com/empresas/ratio-de-liquidez>

- Magni, P. (2023). *Cuentas por Cobrar: ¿qué es y cómo hacer una buena gestión del proceso?* Obtenido de <https://www.pipefy.com/es/blog/proceso-cuentas-por-cobrar/>
- Márquez, C. (2021). *Claves y Tips para el Recupero de Cartera Vencida de Cobranza en Colegios*. Obtenido de https://aulicum.com/blog/recupero-de-cartera-vencida-de-cobranza/#Que_es_la_Cartera_Vencida_de_Cobranza
- Montes de Oca, J. (2020). *Crédito*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/credito.html>
- Nava, M. (2020). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48). Obtenido de http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009
- Pacheco, E. (2019). La Influencia del Riesgo Crediticio en la Rentabilidad de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Tacna, 2016 - 2018. Obtenido de <https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/1161/Pacheco-Loureiro-Emilio.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Puerta, F., Vergara, J., & Huertas, N. (2018). Análisis financiero: enfoques en su evolución. Obtenido de <https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/criteriolibre/article/view/2125/1616>
- Rendón, K., & Avilés, T. (2018). Modelo de gestión de cobranzas para recuperación de cartera vencida en Tablicon S. A. En *Tesis presentada como requisito para optar el título de Contador Público Autorizado*. Universidad de Guayaquil. Obtenido de

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/30581/1/TESIS%20KAREN%20RENDON%2020%20ABRIL%202018.pdf>

Sáenz, L., & Sáenz, L. (2019). Razones financieras de liquidez: un indicador tradicional del estado financiero de las empresas. Obtenido de <http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/213/2131217005/index.html>

Sampaollesi, L. (2022). *5 Estrategias para Efectivizar tu Gestión de Cobranza*.

Obtenido de <https://aulicum.com/blog/gestion-de-cobranza-2/#:~:text=La%20gesti%C3%B3n%20de%20cobranza%20implica,la%20cancelaci%C3%B3n%20de%20las%20existentes>

Westreicher, G. (2020). *Cobranza*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/cobranza.html>

Westreicher, G. (2020). *Venta a crédito*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/venta-a-credito.html>

12. ANEXOS

Anexo 1. Carta de autorización



CERTIFICA

Que la Srta. **GLORIA JHOVANKA HERRERA SORIANO**, con cédula de identidad N° **120828153-3**, estudiante de la Facultad de Administración, Finanzas e Informática, inscrita en el Proceso de Titulación para obtener el título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría, tiene el permiso requerido para desarrollar el estudio de caso con el tema **“CARTERA DE CRÉDITO VENCIDA EN LA COMERCIALIZADORA “DOÑA BLANQUITA RDM” UBICADA EN EL CANTÓN PUEBLOVIEJO EN EL PERIODO 2021 - 2022”**.

El estudiante indicado, ha demostrado responsabilidad, eficiencia y aptitud para el trabajo, con honestidad y ética profesional, por lo que se informa por parte de nuestra institución la aprobación satisfactoria.

Puebloviejo, 24 de marzo del 2023.

COMERCIALIZADORA "DOÑA BLANQUITA"

RUC: 12057208430011

TELF.: 0990204850


RUBÉN DARÍO MUÑOZ OLVERA
GERENTE
PROPIETARIO
PUEBLOVIEJO

Anexo 2. Certificado antiplagio - Compilatio.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA



Babahoyo, 30 de marzo del 2023

**CERTIFICACIÓN DE PORCENTAJE DE SIMILITUD CON OTRAS FUENTES
 EN EL SISTEMA DE ANTIPLAGIO**

En mi calidad de Tutor del Trabajo de la Investigación de: la Srta.: **HERRERA SORIANO GLORIA JHOVANKA**, cuyo tema es: **CARTERA DE CRÉDITO VENCIDA EN LA COMERCIALIZADORA "DOÑA BLANQUITA RDM" UBICADA EN EL CANTÓN PUEBLOVIEJO EN EL PERIODO 2021 - 2022**, certifico que este trabajo investigativo fue analizado por el Sistema Antiplagio Compilatio, obteniendo como porcentaje de similitud de [**6%**], resultados que evidenciaron las fuentes principales y secundarias que se deben considerar para ser citadas y referenciadas de acuerdo a las normas de redacción adoptadas por la institución y Facultad.

Considerando que, en el Informe Final el porcentaje máximo permitido es el 10% de similitud, queda aprobado para su publicación.



CERTIFICADO DE ANÁLISIS
registro

**CARTERA DE CRÉDITO VENCIDA EN LA
 COMERCIALIZADORA "DOÑA
 BLANQUITA RDM" UBICADA EN EL
 CANTÓN PUEBLOVIEJO EN EL
 PERIODO 2021 - 2022**

6%
 Similitud

4% Texto entre comillas
entre comillas entre comillas

< 1% Idioma no reconocido

Nombre del documento: HERRERA SORIANO GLORIA JHOVANKA - ESTUDIO DE CASO COMPLETO.docx	Depositante: Gloria Jhovanka Herrera Soriano	Numero de palabras: 6879
ID del documento: 6391d05725322646b36ba7c85d906da94901437	Fecha de depósito: 26/3/2023	Numero de caracteres: 44 920
Tamaño del documento original: 58.88 kb	Tipo de carga: upl_submision	
Autor: Gloria Jhovanka Herrera Soriano	Fecha de fin de análisis: 29/3/2023	

Por lo que se adjunta una captura de pantalla donde se muestra el resultado del porcentaje indicado.



Econ. Verónica Merchán Jácome Mae.
DOCENTE FAFI.

Anexo 3. RUC de la empresa



Certificado
Registro Único de Contribuyentes

Apellidos y nombres MUÑOZ OLVERA RUBEN DARIO		Número RUC 1205720913001
Estado ACTIVO	Régimen RIMPE - EMPRENDEDOR	Artesano No registra
Fecha de registro 08/05/2008	Fecha de actualización 22/11/2021	
Inicio de actividades 08/05/2008	Reinicio de actividades No registra	Cese de actividades No registra
Jurisdicción ZONA 5 / LOS RIOS / PUEBLO VIEJO		Obligado a llevar contabilidad SI
Tipo PERSONAS NATURALES	Agente de retención SI	Contribuyente especial NO

Domicilio tributario**Ubicación geográfica**

Provincia: LOS RIOS **Cantón:** PUEBLO VIEJO **Parroquia:** SAN JUAN

Dirección

Calle: AV. AURORA ESTRADA **Número:** S/N **Intersección:** 24 DE JUNIO **Código postal:** 120205 **Número de piso:** 0 **Referencia:** FRENTE A LA FERRETERIA LITUMA

Medios de contacto

Celular: 0990204650 **Teléfono domicilio:** 052942010

Actividades económicas

- G46900001 - VENTA AL POR MAYOR DE DIVERSOS PRODUCTOS SIN ESPECIALIZACIÓN.
- G46599501 - VENTA AL POR MAYOR DE EQUIPO DE SEGURIDAD, INCLUSO PARTES Y PIEZAS Y MATERIALES CONEXOS.
- G47590501 - VENTA AL POR MENOR DE ELECTRODOMÉSTICOS EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS: REFRIGERADORAS, COCINAS, MICROONDAS, ETCÉTERA.
- G45400102 - VENTA AL POR MENOR DE MOTOCICLETAS, INCLUSO CICLOMOTORES (VELOMOTORES), TRICIMOTOS.

Establecimientos

Abiertos	Cerrados
2	2

Obligaciones tributarias

- 1011 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA PERSONAS NATURALES
- 2021 - DECLARACIÓN SEMESTRAL IVA
- 1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO

Apellidos y nombres
MUÑOZ OLVERA RUBEN DARIO

Número RUC
1205720913001

i Las obligaciones tributarias reflejadas en este documento están sujetas a cambios. Revise periódicamente sus obligaciones tributarias en www.sri.gob.ec.

Números del RUC anteriores

No registra



Código de verificación: CATRCR2023000687565
Fecha y hora de emisión: 25 de marzo de 2023 14:34
Dirección IP: 10.1.2.143

Validez del certificado: El presente certificado es válido de conformidad a lo establecido en la Resolución No. NAC-DGERCGC15-0000217, publicada en el Tercer Suplemento del Registro Oficial 462 del 19 de marzo de 2015, por lo que no requiere sello ni firma por parte de la Administración Tributaria, mismo que lo puede verificar en la página transaccional SRI en línea y/o en la aplicación SRI Móvil.

Anexo 4. Estado de Situación Financiera del año 2021

MUÑOZ OLVERA RUBEN DARIO
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2021

ACTIVO		107.443,93	PASIVO		67.129,54
ACTIVO CORRIENTE		107.443,93	PASIVO CORRIENTE		65.060,00
EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO		671,34	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR		65.060,00
INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS	671,34		LOCALES	65.060,00	
BANCO PICHINCHA CTA. 3485491104	328,21		PRÉSTAMOS	-	
BANCO PICHINCHA CTA. 5582444500	0,50		ANTICIPOS RECIBIDOS	-	
BANCO PACIFICO	342,63		OTRAS (PROVEEDORES)	65.060,00	
INVENTARIOS		92.605,00	PASIVO NO CORRIENTE		2.069,54
INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN - PRODUCIDO POR LA COMPAÑÍA	92.605,00		OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS		
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES		3.959,59	LOCALES	-	
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	3.959,59		PRÉSTAMOS	-	
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	-		ANTICIPOS RECIBIDOS	-	
EXIGIBLES		10.208,00	OTRAS	-	
CUENTAS POR COBRAR	10.208,00		OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	2.069,54	
ACTIVOS NO CORRIENTES			CON EL IESS	2.069,54	
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO			PATRIMONIO NETO		40.314,39
EDIFICIOS			CAPITAL	39.599,11	
MUEBLES Y ENSERES			RESULTADOS DEL EJERCICIO	715,28	
MAQUINARIA Y EQUIPO			UTILIDAD NETA DEL PERIODO	715,28	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE					
VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRASPORTE Y EQUIPO CAMINERO					
MÓVIL					
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO					
TOTAL ACTIVOS		107.443,93	TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO		107.443,93

COMERCIALIZADORA "DONA BLANQUITA"

RUC: 1205720913001

TELF.: 0988904890

 GERENTE
 MUÑOZ OLVERA RUBEN DARIO
 RUC: 1205720913001
 GERENTE
 PUEBLOVIEJO

 CAJAJADOR
 POZO ROSALES BYRON JAVIER
 RUC: 0920930666001

Anexo 5. Estado de Situación Financiera del año 2022

MUÑOZ OLVERA RUBEN DARIO
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022

ACTIVO		143.008,90	PASIVO		107.010,00
ACTIVO CORRIENTE		143.008,90	PASIVO CORRIENTE		102.450,00
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO		943,70	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR		102.450,00
INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS			LOCALES	102.450,00	
BANCO PICHINCHA CTA. 3485491104	400,00		PRÉSTAMOS	-	
BANCO PICHINCHA CTA. 5582444500	0,50		ANTICIPOS RECIBIDOS	-	
BANCO PACIFICO	543,20		OTRAS (PROVEEDORES)		
INVENTARIOS		120.340,00	PASIVO NO CORRIENTE		4.560,00
INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN -			OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS		
PRODUCIDO POR LA COMPAÑIA	120.340,00		LOCALES	-	
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES		3.568,90	PRÉSTAMOS	-	
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	3.568,90		ANTICIPOS RECIBIDOS	-	
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	-		OTRAS	-	
EXIGIBLES		18.156,30	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES		4.560,00
CUENTAS POR COBRAR	18.156,30		CON EL IESS	4.560,00	
ACTIVOS NO CORRIENTES		-	PATRIMONIO NETO		35.998,90
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO		-	CAPITAL	35.148,90	
EDIFICIOS		-	RESULTADOS DEL EJERCICIO		850,00
MUEBLES Y ENSERES		-	UTILIDAD NETA DEL PERIODO	850,00	
MAQUINARIA Y EQUIPO		-			
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		-			
VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRASPORTE Y EQUIPO		-			
CAMINERO MÓVIL		-			
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		-			
TOTAL ACTIVOS		143.008,90	TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO		143.008,90

COMERCIALIZADORA "DOÑA BLANQUITA"

RUC: 1205720913004

TELE: 0992204050

GERENTE

MUÑOZ OLVERA RUBEN DARIO

RUBEN DARIO MUÑOZ OLVERA

GERENTE

PUEBLOVIEJO

COMPTON

POZO ROSALES BYRON JAVIER

RUC: 0920930666001

Anexo 6. Entrevista aplicada al gerente propietario de la Comercializadora “Doña Blanquita RDM”

	Universidad Técnica de Babahoyo	
Facultad de Administración, Finanzas e Informática		
Carrera de Contabilidad y Auditoría		
Entrevista dirigida al Gerente Propietario de la Comercializadora “Doña Blanquita RDM”		

Cuestionario de la entrevista

1. ¿La empresa cuenta con políticas de crédito y cobranza?
2. ¿Considera que existe un nivel elevado de cartera vencida para el año 2022?
3. ¿Cuáles son las causas del nivel de cartera vencida que maneja la empresa?
4. ¿Qué requisitos tienen o plantean al momento de otorgar crédito a los clientes?
5. ¿Existe un departamento o personal dedicado únicamente a la gestión de cartera?
6. ¿Se lleva un seguimiento a los clientes que constantemente se retrasan en los pagos?
7. ¿Qué procedimientos siguen cuando un cliente excede la fecha límite de pago?
8. ¿Se han ofrecido facilidades de pago a los clientes que adeudan en la empresa?

COMERCIALIZADORA "DOÑA BLANQUITA"

RUC: 1205720913001

TELF.: 0990204680

MUÑOZ OLIVERA RUBEN DARIO

GERENTE
PROPIETARIO

PUEBLO VIEJO