



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA.

PROCESO DE TITULACIÓN

DICIEMBRE 2022 – ABRIL 2023

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA.

TEMA:

**CONTROL INTERNO DE CUENTAS POR COBRAR DEL AGROSERVICIO
CEPEDA DEL CANTON PUEBLOVIEJO EN EL PERIODO 2022.**

ESTUDIANTE:

LADY SHUGEYLL VARGAS ACOSTA

TUTOR:

ING. MARIA ALEXANDRA RODRIGUEZ GOMEZ

AÑO 2023

CONTENIDO

RESUMEN	3
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
JUSTIFICACION	7
OBJETIVOS	9
LÌNEAS DE INVESTIGACION	10
MARCO CONCEPTUAL	11
MARCO METODOLÒGICO	29
RESULTADOS	30
DISCUSION DE LOS RESULTADOS	33
CONCLUSIONES	35
RECOMENDACIONES	37
REFERENCIAS	38
ANEXOS	40

RESUMEN

El presente caso de estudio se inicia con el planteamiento del problema acerca del Control interno de las cuentas por cobrar del Agroservicio Cepeda del Cantón Pueblo Viejo en el período 2022. Se realizó un análisis de las cuentas por cobrar mediante información de los estados financieros de la empresa. El método de investigación utilizado fue el de analizar las referencias bibliográficas basado en una investigación experimental apoyada en la observación y reflexión de los datos. Los resultados que se obtuvieron demuestran que no se está llevando a cabo un control interno eficiente en relación a las cuentas por cobrar, en los análisis financieros se demostró que existe una gestión de cobro, pero no significativa, debido a que la recuperación de cartera tarda aproximadamente 200 días en recuperar, lo cual no es óptimo para la empresa. En conclusión, el manejo de las cuentas por cobrar se debe realizar de manera minuciosa para que así, el llevar un control de la empresa y esta pueda seguir operando sin inconvenientes.

Palabras clave: Cuentas por cobrar, rotación cartera, control interno, crédito y clientes.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El presente caso de estudio se centra en el Agroservicio Cepeda que se encuentra ubicado en el Cantón Pueblo Viejo de la Provincia de Los Ríos, cuya actividad económica es la de ofrecer una variedad de insumos y servicios agrícolas, con el fin de obtener mejores beneficios en el sector agropecuario. Este sector en el Ecuador es de carácter significativo la comercialización de insumos agropecuarios, debido a que es una de las principales fuentes de ingresos.

Uno de los grandes desafíos a los que se enfrenta la empresa es el de no poseer un adecuado control sobre los créditos que se han otorgado. Además, no se está realizando un seguimiento adecuado al cliente y por ende se dificulta en el momento de realizar el cobro, lo que refleja que no existe un adecuado control interno, creando lo que usualmente se conoce como cuentas incobrables o carteras vencidas.

Las cuentas por cobrar son una pieza clave para las empresas, por lo cual su mal manejo o gestión va representar inestabilidad en cualquier negocio. Por ello, tener un control preciso acerca de la información de los clientes que deben, y un sistema de cobranza positivo, ayudará a la empresa a cumplir con sus objetivos financieros. Una de las razones por las cuales las empresas otorgan créditos, es para aumentar las ventas o conservar a los clientes, pero cuando los clientes no pagan en el tiempo establecido, la empresa puede tener problemas en sus ingresos y así mismo poner en riesgo la estabilidad financiera de la organización. Por ello, es muy importante mantener un control eficiente y eficaz de las cuentas por cobrar, porque ayudan a obtener mayor rentabilidad y liquidez en una compañía alcanzando una buena estabilidad económica siempre y cuando el control de la misma sea de manera correcta.

Actualmente, otro de los grandes retos que se presenta ante cualquier empresa en la extensión de créditos a sus clientes, es el de no poseer una política o estrategia de

cobranzas y créditos. Porque al momento de que existe un retraso del cliente con los pagos en el tiempo acordado afecta de manera negativa al flujo de efectivo de la empresa. Por lo tanto, es indispensable que la empresa tenga establecidas políticas de cobro y crédito; uno de los procedimientos que se implementaría sería el de dar un seguimiento apropiado al cliente, cuya finalidad es la de estar al corriente en todos los pagos en los plazos establecidos. Esto se llevaría a cabo siempre y cuando los trabajadores estén capacitados en cada uno de las normas de cobro y crédito que la empresa haya establecido.

Cabe mencionar que la problemática que se exhibe al momento de querer realizar la recuperación de cartera está directamente relacionada el no emplear los procedimientos y estrategias que eviten que los clientes estén en mora; por lo tanto, se debe presionar a los clientes a cumplir con sus obligaciones, dado que al no cumplir con las mismas se podría decir, que estos serían los beneficiados y la empresa perdería su capacidad de tener fondos necesarios para hacer frente a sus responsabilidades financieras.

La importancia de las cuentas por cobrar que mantiene la organización en el entorno contable, representa el beneficio a obtener un flujo de caja por la venta del bien o servicio que se provee. El mal o buen manejo de las cuentas por cobrar se va ver directamente reflejado en la liquidez del negocio, debido a que el cobro por la venta realizada es lo último dentro del ciclo comercial, donde se demuestra la utilidad de la venta realizada.

Además, es de suma notabilidad para la organización, al tener un bajo flujo de caja la organización se verá afectada al no poder responder oportunamente a las obligaciones adquiridas en el tiempo establecido. Por ello, la importancia de tener una

gestión de cobranza que dinamice el ciclo comercial, porque lograr un control interno sobre las cuentas por cobrar es un factor clave en cualquier negocio.

JUSTIFICACION

El presente trabajo de investigación busca analizar el control interno de las cuentas por cobrar del Agroservicio Cepeda en el periodo 2022, para determinar si existe o no deficiencias en el manejo de las finanzas, debido a que el personal debe conocer cada uno de los procesos, lo que conlleva a que se realice un análisis sobre la rentabilidad y liquidez del negocio, así se podrá identificar las falencias en el proceso de cobro y tomar los debidos correctivos, para poder continuar con el cumplimiento de las obligaciones financieras a tiempo, y así mantener la estabilidad económica y lograr brindar los bienes y servicios pertinentes a los clientes.

El alcance de este caso de estudio tiene como finalidad esencial demostrar cuán importante es el control interno en las cuentas por cobrar. Por lo tanto, el rubro denominado cuentas por cobrar es considerado notable para los procesos contables, el riesgo radica en la posibilidad de que ciertos valores concedidos a los clientes no se recuperen en el tiempo establecido o sean malversados dentro de la organización. Por ello se debe la importancia de diagnosticar los errores que se han cometido al momento de registrar la actividad operacional, y lograr establecer una solución adecuada al momento de conceder créditos y la recuperación de dichos valores, permitiendo que la organización pueda responder a todas las operaciones comerciales y financieras sin ninguna dificultad.

Por ello, este trabajo investigativo tiene como finalidad el de orientar al Agroservicio Cepeda a instaurar un control optimo sobre las cuentas por cobrar, para lograr recuperar la inversión realizada en los insumos y materiales adquiridos por los clientes. Por lo cual, la organización se ve en la necesidad de manejar un control interno que le permita dar soluciones a la problemática financiera que se presente, además de

capacitar y actualizar los conocimientos de los trabajadores que se desempeñan en esta área, así poder obtener el máximo beneficio de la organización.

OBJETIVOS

Objetivo General

Analizar la cuenta cuentas por cobrar mediante la información financiera del Agroservicio Cepeda del Cantón Puebloviejo en el período 2022.

Objetivos Específicos

- ✓ Identificar las debilidades con respecto a las cuentas por cobrar del Agroservicio Cepeda del Cantón Puebloviejo en el periodo 2022.

- ✓ Analizar de qué manera inciden las cuentas por cobrar en la rentabilidad del Agroservicio Cepeda del Cantón Puebloviejo en el periodo 2022.

- ✓ Conocer los procesos que se realizan al momento de ejecutar los cobros en el Agroservicio Cepeda del Cantón Puebloviejo en el periodo 2022

LÍNEAS DE INVESTIGACION

El presente trabajo de investigación está acorde a los lineamientos establecidos por la carrera de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Babahoyo, como lo es la línea investigativa de Gestión Financiera, Administrativa, Tributaria, Auditoría y Control, en la Sublínea de investigación, Auditoría y Control.

El control interno busca evaluar los procesos que lleva a cabo la empresa comercial para identificar las falencias existentes por el mal funcionamiento en la gestión de las cuentas por cobrar a los clientes, lo que con lleva a que la empresa tenga problemas de liquidez y permite que el agroservicio pueda tomar las medidas pertinentes que eviten incurrir en riesgos y mejorar los procesos de créditos y cobranza.

Con esto se busca mejorar en gran manera los procesos realizados en cuanto al control interno del Agro servicio Cepeda ubicado en el Cantón Pueblo Viejo empresa que se dedica a la venta de insumos agrícolas a grandes y pequeños productores, esto permitirá aportar las competencias adquiridas en la carrera y mejorar las técnicas de control para alcanzar el desarrollo de la institución.

MARCO CONCEPTUAL

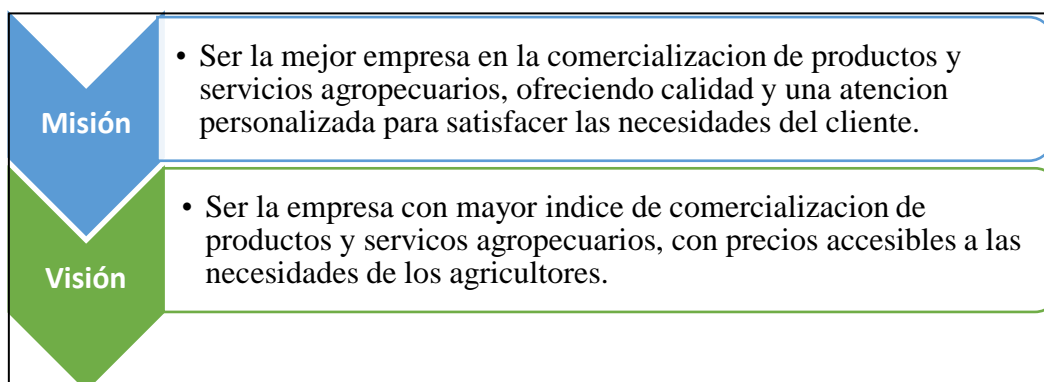
Antecedente

El Agroservicio Cepeda es una empresa dedicada a la comercialización al por mayor de una variedad de productos y servicios de uso agrícola, misma que debe contar con personal capacitado que no solo asegure las ventas de productos, sino también pueda brindar una excelente asesoría relacionada a los cultivos de cada clientes. El establecimiento principal se encuentra ubicado en el Cantón Pueblo Viejo, perteneciente a la Provincia de Los Ríos, en las calles Avenida Pedro Fermín Cevallos y 24 de Mayo, lugar en el que se centra el siguiente trabajo de investigación. La empresa es de índole familiar cuyo representante legal es la Ing. Lorena Alarcón Rivera. La empresa inicio sus actividades comerciales en el año 2000 cuyo Registro Único de Contribuyente (RUC) es 1202419592001, y es obligada a llevar contabilidad considerado dentro del régimen rimpe emprendedores.

Como se observa en la Ilustración 1, podemos encontrar la misión y visión del Agroservicio Cepeda:

Ilustración 1

Misión y visión del Agroservicio Cepeda



Nota. La presente ilustración muestra la misión y visión de la empresa. Tomado del Agroservicio Cepeda.

Control Interno

El control interno es un método que la organización hace uso para establecer procedimientos, reglas y principios cuya finalidad es generar resultados positivos y maximizar los beneficios. Por lo cual se entiende que lo más importante para las empresas es la de resguardar los activos que posee, haciendo uso del control que permita detectar y prevenir errores en los procesos implementados en la organización.

El control interno a lo largo del tiempo se ha ido transformando en pieza fundamental de las organizaciones. Cuya función primordial es la de llevar a cabo las operaciones de la empresa de manera eficiente y eficaz, es fundamental la verificación y confiabilidad de los recursos, evitando errores o fraudes en cada proceso, cuya finalidad es la aplicación del cumplimiento de las leyes y regulaciones como protección de las operaciones comerciales de la empresa. Por lo tanto, es indispensable la aplicación de control interno dentro de una organización, por la importancia de tener una planificación que permita verificar que la gestión de control se esté llevando a cabo de manera adecuada (Mendoza, Delgado, Garcia, & Barreiro, 2018).

El control interno dentro de los procesos contables es fundamental, debido a que, de ello depende que se facilite la información financiera correcta de la organización, por lo cual, podemos deducir que el control interno se divide en: Control Administrativo y Control financiero:

- **El control administrativo:** Comprende las políticas y procedimientos de la empresa, que se debe observar y aplicar con eficacia todas las operaciones administrativas, logrando la eficiencia y el cumplimiento de las metas programadas.
- **El control financiero** Se encarga de salvaguardar la información financiera y el control de las actividades contables, garantizando la

protección de los activos de la organización, de manera confiable y oportuna al momento de la toma de decisiones por parte de los directivos.

Cada empresa debe contar con un excelente control interno porque con el tiempo se ha convertido en un elemento indispensable que refleja la confianza que mantiene con sus clientes, por lo que esta conserva un margen de relación personal entre el jefe y cada uno de los empleados de la organización. Es decir, no es considerado un evento aislado, más bien está relacionado al funcionamiento y la actividad de la empresa. Por eso el método aplicado para todos los departamentos en cuanto al control interno debe ser un entorno eficiente y con seguridad para los negocios que maneje la empresa, la administración refleja un grado de profesionalismo altamente aceptable en sus resultados debido a la colaboración de cada uno y esto genera un aumento en el sistema contable capaz de generar mayor liquidez (Macías, 2022).

Alcance del control interno

(Ramírez, Burbano, Cedeño, & Berrones, 2021) menciona que el sistema de control interno busca definir cada uno de los alcances, los mismos que varían de acuerdo a las características del tipo de operación comercial de la empresa. La responsabilidad en la decisión del alcance recae en función de las necesidades y objetivos, pueden ser general, departamental u operacional, siempre y cuando respondan a los planes vitales en las operaciones. Por lo tanto, las variables a considerar van a depender de las diversas actividades de la empresa, de los departamentos que la componen, el tamaño de la mismas y del volumen de las transacciones que se realicen y del tipo de operaciones.

Además, los controles internos facilitan la obtención de información eficaz que se apoya en los procesos que se realizan a diario, permitiendo que se lleven a cabo de

una manera confiable y sin inconvenientes. Por lo cual, es importante que la organización ponga en marcha un sistema de control interno, para lograr evitar pérdidas que pongan en riesgo todas las operaciones de la organización.

Cuentas por cobrar

(Urda, 2020) Considera las cuentas por cobrar como un derecho exigible, considerado como un activo o propiedad de la empresa, que en corto plazo que en un periodo de tiempo genera beneficios, es decir, efectivo para la empresa. Además, figuran como el crédito que se le ha otorgado a cada cliente, de acuerdo a la actividad económica en la venta de un bien y/o servicio que posee la empresa.

La escasa probabilidad de recuperación de cartera pone en peligro a la organización, debido a que la organización mantiene obligaciones financieras a corto plazo y al no establecer una recuperación de cartera en el tiempo acordado, podría conducir a la falta de financiación, lo que conlleva a desencadenar un sin número de eventualidades, mismas como la recurrencia a préstamos bancarios o crédito bancario para una refinanciación de la empresa y pueda continuar con las operaciones comerciales, lo que aumentaría los costes financieros (Vega, 2019).

Entre las principales características de las cuentas por cobrar, se puede mencionar las siguientes:

- Los plazos establecidos para el cobro pueden a corto o largo plazo.
- Se debe evaluar realizar una evaluación del historial crediticio y financiero del cliente.
- Se debe establecer varias formas de pago.

Como se mencionó anteriormente, las cuentas por cobrar cumplen un rol fundamental para la marcha de la empresa. Por lo tanto, el Agroservicio Cepeda busca mejorar el control y sistema de cobra que mantiene y este sea más eficiente para los clientes, que se pueda ser controlado y gestionado de manera correcta, por medio de la aplicación de un control interno eficiente de cobro.

Clasificación de las cuentas por cobrar

Según las cuentas por cobrar se clasifican de la siguiente manera:

De acuerdo al origen

- **Comerciales:** son los cobros pendientes por la actividad económica que se realiza de la empresa, es decir, por la venta de productos o la prestación de servicios.
- **Internas:** son cuentas por cobrar, así como se denomina debido a que son deudas internas en la empresa, es decir son obligaciones entregadas a los colaboradores que después de un tiempo determinado deben devolver.
- **Otras:** son cuentas por cobras asociadas a empresas afiliadas y/o por cobros pendientes por servicios eventuales que no estén ligadas a la actividad económica de la empresa (Czerny, 2021).

De acuerdo al plazo de pago

- **Corto plazo:** Son conocidas como pasivos corrientes. Estas cuentas deben ser canceladas en un plazo no mayor a un año. Suele establecerse el pago de manera mensual o diaria hasta que esté totalmente cubierta la deuda.
- **Largo plazo:** Son conocidas como pasivos no corrientes. La diferencia con la anterior mencionada es que las obligaciones podrán ser canceladas en un plazo a

un año. En esta cuenta la empresa tiene un menor control, debido a que los pagos suelen realizarse de manera poco eventual y la empresa no realiza un seguimiento continuo (Czerny, 2021)

Importancia de las cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar y su importancia radican en que son fundamentales para la liquidez de una empresa, y la clasificación de las mismas permite conocer cuál es el punto en el que se beneficia y en donde no. Por lo tanto, tener un mayor orden en la gestión de cobranza permitirá un seguimiento a las cuentas y mantener un control efectivo, así se podrá llevar los registros contables de manera ordenada y conocer en tiempo real el comportamiento de la empresa. Así se logrará la optimización del tiempo y las tareas en cuanto a la gestión de cobranza, reduciendo los costos que se genera en la gestión de cobranza de las cuentas. Conocer la clasificación de las cuentas por cobrar conlleva a conocer y analizar las transacciones comerciales de acuerdo a su origen e impacto en el análisis financiero de liquidez y rentabilidad (Izar & Ynzunza, 2018)

Debilidades de las cuentas por cobrar

La tarea vital de la empresa que otorga crédito a sus clientes es brindar un seguimiento con la finalidad de minimizar los riesgos y de cobrar a tiempo sus facturas de acuerdo a lo ya pactado. Sería óptimo que todos los clientes liquidaran sus facturas de manera inmediata, pero eso no sucede en la realidad de los negocios.

A continuación, se presenta varias debilidades o riesgos asociados a las cuentas por cobrar que son las más comunes que se presentan en la parte de créditos y cobranzas de una empresa:

1. **No contar con políticas de crédito y cobranza definidas:** es de vital importancia para una organización, ya que ayudan a generar más ventas y mantener buenas relaciones con los clientes.
2. **No dar seguimiento oportuno a la cartera de clientes:** es crucial para las empresas monitorear de cerca sus cuentas por cobrar para minimizar el riesgo de pérdidas para el negocio, una de las responsabilidades fundamentales de tu equipo de trabajo en el área de crédito y cobranza es asegurarse que los clientes estén pagando sus facturas en los tiempos estipulados en sus contratos.
3. **No enviar las facturas de manera inmediata:** el proceso de facturación de la empresa debe de funcionar de forma eficiente y el documento ser entregado al momento en que se entregue el producto y/o servicio.
4. **No resolver conflictos con los clientes en etapas tempranas:** una falla en el servicio post venta puede generar un retraso en la liquidación de la factura, es decir cuando el cliente no está satisfecho con el servicio o producto recibido ya sea por algún retraso, daño en la mercancía o alguna otra inconformidad y puede utilizar estos argumentos para posponer el pago de la misma hasta que no se resuelva el asunto pendiente.
5. **No tener un control automatizado de tus cuentas por cobrar:** cuando no cuentas con un sistema automatizado que te ayude a llevar el proceso de seguimiento a cartera de clientes y cobranza puede ser muy fácil perder de vista esas cuentas importantes u omitir actividades clave que deben ser realizadas en el momento oportuno, esto por la carga de trabajo, el extenso papeleo o el manejo de distintos archivos electrónicos.

Crédito

Según algunos autores, el crédito se denomina a la operación de financiación con un compromiso de devolución futuro. Es decir, la figura de acreedor entrega una cifra en termino monetario (puede ser por la venta de un bien o servicio), a otro denominado deudor, quien adquiere el compromiso que devolverá dicha cantidad solicitada en un tiempo establecido bajo las condiciones ya pactada entre ambas partes (Oca & López, 2020).

Así es como se considera que otorgar crédito, es una ventana a la confianza que se tiene de poder cumplir con las obligaciones de pago adquiridas por parte del deudor, mismas que deben ser cubiertas en el tiempo y condiciones establecidas. Como hemos venido analizando esta modalidad comercial resulta muy atractiva para las empresas, puesto que da la facilidad al cliente de obtener los bienes o servicios que necesite, bajo condiciones previas establecidas por parte de la empresa (Urda, 2020).

Las ventas a crédito

Las ventas a crédito son las operaciones que se llevan a cabo por la venta de algún bien o servicio que requiera el cliente, que luego será cancelado a través del crédito. Este método comercial es una estrategia utilizada por la mayor parte de las empresas, como un financiamiento a los clientes y a la vez la atracción de más clientes para incentivar las ventas, lo que atrae mayor flujo de ingresos para las empresas. Sin embargo, este método requiere mantener un rígido control sobre la cartera de cobrar, debido a que genera un aumento en sus cuentas por cobrar, y un alto riesgo de que sean cuentas incobrables, lo que podría ocasionar inconvenientes en la liquidez de la empresa.

Por lo tanto, es importante para la empresa y el bienestar financiero de la misma establecer políticas de crédito y cobranzas efectivas, que estén encaminadas a la captación de buenos clientes, quienes serán los que adquieran mayores bienes y/o servicios, que cancelaran sin ningún inconveniente en el tiempo y cantidad establecida, permitiendo así que estas cuentas por cobrar se conviertan en efectivo para la empresa (Izar & Ynzunza, 2018).

El riesgo de otorgar créditos

El riesgo de crédito es la posibilidad de incidir en una pérdida financiera, es decir, las empresas realizan ventas y otorgan un crédito de estas, lo cual se genera una obligación pendiente por cobrar, que al no dar el seguimiento pertinente se corre el riesgo del incumplimiento de la obligación de no cancelar una deuda. Lo que generaría una escasa liquidez en la empresa, que a lo largo del tiempo afectaría notablemente en las operaciones comerciales de la misma (Morales, 2020).

El alto nivel de crédito vencido, dicho en otras palabras, haber incumplido el pago en la fecha pactadas impide a la empresa contar con los recursos suficientes para seguir realizando las operaciones comerciales. También se ve afectado el flujo de efectivo, y se complica poder hacer inversiones o el poder otorgar nuevos créditos. Por lo tanto, el otorgar créditos las empresas deben tener garantías y las referencias necesarias de que los clientes cumplirán puntualmente con el compromiso de pago adquirido, por lo tanto, es necesario un manejo eficiente de las cuentas por cobrar en la aplicación de procedimientos y/o estrategias que permita el análisis y control de las ventas otorgadas a crédito, y así evitar perder la estabilidad económica y financiera de la empresa (Hernández, 2018).

Las cuentas incobrables

Westreicher & López (2020) las denomina a las cuentas incobrables como aquellas cuentas que las empresas no pueden recuperar luego de haber otorgado una venta a crédito. Es decir, son los valores de las ventas que los clientes no han logrado cancelar. Además, por lo general las empresas cuentan con un porcentaje de cuentas que no han logrado cobrar, esto equivale a un riesgo del negocio bien conocido como riesgo de crédito. Este riesgo tiene un impacto en las empresas porque con el tiempo estas se convierte en un gasto. Por ello es importante establecer medidas de control que impidan que aumenten las cuentas incobrables.

En las cuentas incobrables influyen varios factores tales como:

- **La gestión de cobranza de la empresa:** las empresas deben aplicar mecanismos de cobranza para poder retribuir el crédito que han otorgado.
- **El entorno macroeconómico:** ante los ciclos del crecimiento económico, las empresas tendrán mayor y menor recursos para cubrir cada una de sus obligaciones, mismo que es factor relevante para el cumplimiento de las obligaciones.
- **La situación del deudor:** las empresas deben contar con la información suficiente de los clientes si mantienen una solvencia para cumplir con las obligaciones, factor importante al momento de otorgar créditos.

Gestión de Cobranza

La gestión de cobranza es considerada el proceso para obtener la cancelación del bien o servicio otorgado a crédito en las fechas acordadas por parte de la empresa, también se considera como el objetivo de convertir las cuentas por cobrar en flujo de efectivo lo más rápido posible. Por ello el acreedor debe hacer la tarea de una gestión de

cobranza a través de mecanismos, estrategias o planes combinados con una alta capacidad de negociación para lograr que los clientes atrasados cumplan con su obligación de pago.

Como lo mencionamos anteriormente de esta manera se podría evitar que las cuentas por cobrar se conviertan en cuentas incobrables, lo cual generaría una gran pérdida para la empresa, debido a que tendría un impacto directamente a su liquidez y solvencia. Por ello es la importancia de la gestión de cobranza porque al no implementar procesos o crear estrategias de cobro específicas para cada cliente generaría problemas de crecimiento, escasa liquidez hasta el punto de quiebre. Sin embargo, las empresas para no caer en ese escenario buscan otras alternativas de financiación, las cuales los encaminan a gastos adicionales debido al interés que generan estas otras opciones que permitirán que la empresa siga con sus operaciones (Czerny, 2022).

Técnicas para la gestión de cobranza

Czerny (2022) menciona que para poder lograr una eficaz gestión de cobranza es necesario la implementación de estrategias que ayuden con la retribución de las cuentas por cobrar, tales como:

- **Creación de políticas de cobro:** se debe definir los procesos de cobro dentro de la empresa para la recuperación de cartera, saber cuáles son los pasos a seguir ante las diferentes situaciones. Así se conocerá si los procedimientos que se realizan son los adecuados o deben mejorarse.
- **Definir un equipo de cobranza:** es fundamental establecer un buen equipo de trabajo dedicado, capacitado y con todos los recursos necesarios para que trabaje directamente en la recuperación de cuentas por cobrar.

- **Segmentar a los clientes:** cada cliente es diferente por lo tanto se los debe dividir de acuerdo a la información que se tenga de cada uno de ellos. Permitirá conocer a cada uno y poder buscar diferentes alternativas de acuerdo al cliente para recuperar cartera.
- **Realizar incentivos de pago:** esta sería una técnica viable para la recuperación de cartera, así estarían motivando al cliente a que cumpla con la cancelación de la deuda en un periodo de tiempo corto. Una estrategia de captación para pronto pago sería una reducción de interés en la línea de crédito.
- **Proporcionar diferentes opciones de pago:** cada cliente es diferente y la situación económica en la que se encuentra también, por ello una alternativa es dar flexibilidad de pago al momento de recuperar cartera. La implementación de esta estrategia daría al cliente la oportunidad de cumplir sus obligaciones bajo nuevas condiciones de pago.
- **Ampliar los canales de comunicación:** es indispensable tener una comunicación efectiva con el cliente al querer recuperar cartera. Se debe brindar una atención respetuosa que no genere inconvenientes y posibilite la acción de cobro.

Proceso de cobro

Al momento de ejecutar los cobros, generalmente se siguen varios procesos que pueden variar dependiendo de la empresa o la industria específica. A continuación, te proporciono una descripción general de los procesos más comunes en la ejecución de cobros:

- **Facturación:** Es el primer paso que consiste en generar una factura o documento de venta detallando los bienes o servicios proporcionados al cliente.

La factura debe incluir la información relevante, como el monto a pagar, los detalles de los productos o servicios, los impuestos aplicables y los términos de pago.

- **Envío de la factura:** La factura se envía al cliente, ya sea en formato impreso o electrónico, a través de métodos como correo electrónico o mediante un portal en línea. Se debe asegurar que la factura llegue a manos del cliente de manera oportuna.
- **Recordatorios de pago:** Si el pago no se recibe en la fecha acordada, es común enviar recordatorios de pago al cliente. Estos recordatorios pueden ser enviados por correo electrónico, mensajes de texto, cartas impresas u otros medios de comunicación.
- **Procesamiento de pagos:** Una vez que el cliente realiza el pago, ya sea mediante efectivo, cheque, transferencia bancaria, tarjeta de crédito u otro método de pago, se inicia el proceso de procesamiento de pagos. Esto puede implicar la verificación de la autenticidad del pago, la conciliación de la factura y el registro del pago en los registros contables de la empresa.
- **Conciliación de cuentas:** En caso de discrepancias o problemas con los pagos recibidos, se lleva a cabo un proceso de conciliación de cuentas. Esto implica verificar los pagos registrados con los registros internos y solucionar cualquier discrepancia o error que pueda haber ocurrido.
- **Gestión de cobros pendientes:** Si un cliente no paga en el plazo acordado, se inicia un proceso de gestión de cobros pendientes. Esto puede incluir la comunicación con el cliente para recordarle el pago pendiente, el envío de avisos de cobro más formales, la negociación de plazos de pago alternativos o, en casos extremos, la acción legal para recuperar los fondos adeudados.

Es importante tener en cuenta que estos procesos pueden variar según la empresa y el sistema de gestión de cobros que utilice. Además, algunas empresas pueden utilizar servicios de terceros, como empresas de cobranza o sistemas de pagos en línea, para facilitar y agilizar el proceso de cobro.

Análisis Financiero

Fajardo & Soto (2018) menciona acerca del análisis financiero como el proceso de recopilación, interpretación y comparación que se realiza a la información contable de una empresa, la cual se refleja a través de los resultados de los estados financieros. El propósito de obtener esta información es obtener los resultados reales y útiles de la empresa, permitiendo tomar decisiones adecuadas con el fin de alcanzar un mejor rendimiento financiero.

Como se menciona el análisis financiero es un método para establecer decisiones financieras de la empresa, aplicando diferentes técnicas de selección de información importante, para interpretar la información recopilada de los estados financieros. Por ello cuando existe una correcta gestión en el estudio financiero hace uso de diversas metodologías mismas que permiten ordenar, clasificar e interpretar los resultados, permitiendo que se tomen decisiones que convengan a la empresa.

El estudio financiero de una empresa es considerado una herramienta que permite evaluar los estados financieros actuales a través de indicadores financieros y económicos, mismos que permiten realizar un análisis fundamental cuyo fin es obtener los resultados más óptimos que sean significativos y útiles para la correcta toma de decisiones (Marcillo, Aguilar, & Gutierrez, 2021).

Lema (2020) indica que tiene como objetivo del análisis financiero el comparar los rubros contables del activo y pasivo tanto en volumen como en los plazos

establecidos. Así se podrá realizar un análisis de la empresa y conocer si mantiene o no un equilibrio financiero, también se podrá deducir las fuentes de financiación y los plazos establecidos permitiendo prever la posibilidad de presentar problemas financieros y hacerles frente a las obligaciones a corto como a largo plazo de la empresa.

Métodos del Análisis Financiero

Existen dos métodos de análisis financiero se detallan a continuación:

Análisis Vertical

El análisis vertical o también conocido como análisis estructural, es una estrategia porcentual del análisis financiero permite interpretar los estados financieros de manera vertical, de una empresa en un periodo de tiempo determinado. El análisis vertical permite establecer si una organización tiene una correcta distribución equitativa de sus activos, de acuerdo a las necesidades financieras (Rus & Lopez, 2020).

La forma de realizar un análisis vertical cuyo objetivo es determinar de manera porcentual cada cuenta, consiste en dividir cada cuenta por el total del grupo de cuentas al que pertenece y multiplicarlo por 100, así se obtendrá el valor porcentual, a continuación, se expresa como debe realizarse el cálculo:

$$AV = \frac{\textit{Valor de cada partida}}{\textit{Total del grupo al que pertenece}} * 100$$

El análisis vertical nos ayuda a identificar la composición de los estados contables que sirven para interpretarlos. La interpretación de los estados financieros

puede ser diferente en cada empresa, pero se puede determinar ciertas situaciones adecuadas o no para la empresa.

Análisis Horizontal

El análisis horizontal o también denominado como dinámico, calcula la variación absoluta y relativa que ha sufrido cada una de las cuentas de un estado financiero, este se toma de dos periodos de tiempo consecutivos. A través de este análisis se determinará el crecimiento o no de una cuenta en el periodo de tiempo de análisis. La importancia de este análisis es demostrar si, el comportamiento y los resultados de la empresa se están manejando de una manera correcta, demostrando si la posición financiera de la empresa se ha debilitado o fortalecido, considerando el tiempo lo que permite un análisis dinámico (Fajardo & Soto, 2018).

La forma de realizar el análisis horizontal se necesita el balance de situación financiera o el estado de resultado de dos periodos de tiempo. El cálculo inicial es la diferencia entre el periodo actual y el periodo anterior, obteniendo así una variación numérica estudiada en la comparación de los diferentes periodos de análisis. El resultado de este cálculo puede ser un valor numérico positivo o negativo, en donde si es perjudicial o beneficioso para la empresa dependerá de la cuenta o rubro que se esté analizando. Por otra parte, la variación porcentual conocida también como variación relativa, como su nombre lo indica, brinda un resultado en forma de valor porcentual que demuestra cual es el valor porcentual de variación existente entre un periodo y otro. Su cálculo se realiza mediante la resta del periodo actual de la cuenta estudiada y el periodo anterior, para finalmente dividirlo para el periodo anterior y multiplicarlo por 100 para obtener un valor porcentual, o también, tomando el resultado de la variación

absoluta y dividiéndolo para el valor del periodo anterior y multiplicarlo por 100 (Arias & López, 2020).

Este proceso se representa de la siguiente forma:

$$AH = \frac{P. Actual - P. Anterior}{P. Anterior} * 100$$

De igual manera que en el caso de la variación absoluta, el resultado de la variación relativa es un valor porcentual que puede ser positivo o negativo, dependiendo de la naturaleza de la cuenta estudiada para poder considerarse como algo perjudicial o beneficioso para la empresa.

Indicadores de Gestión

Además de los indicadores financieros ya mencionados, se encuentran los indicadores de gestión, mismos que tienen como principal función medir el grado de eficiencia del manejo y administración de los recursos pertenecientes a la empresa (Herrero & Palazuelos, 2018).

Dentro de los indicadores de gestión se encuentran los que están destinados a medir la rotación de la cartera, así como también el tiempo en el que esta se recupera, a continuación, se presentan los mencionados indicadores:

Rotación de Cartera

Es uno de los indicadores más relevantes, debido a que mide el tiempo en el que las cuentas por cobrar se transforman en dinero en efectivo, dicho de otra forma, mide el tiempo en el que la empresa cobra las cuentas pendientes a sus clientes, La forma de calcularlo es dividiendo el valor de ventas a crédito, para el promedio de las cuentas por cobrar. Cabe mencionar que para obtener el valor promedio de las cuentas por cobrar se deben sumar los valores del inicio y final del periodo y dividirlos para dos (Merchan & Quijije, 2018).

$$RC = \frac{\textit{Ventas a credito}}{\textit{Cuentas por cobrar promedio}}$$

MARCO METODOLÓGICO

El presente trabajo investigativo se centra en el Agroservicio Cepeda, teniendo como objeto de estudio al rubro de cuentas por cobrar perteneciente al año 2022, con el objetivo de analizar la incidencia de las cuentas por cobrar, describiendo sus principales características y comportamiento, mediante la aplicación del análisis financiero.

En el desarrollo de la redacción del presente trabajo de investigación, como método de investigación fue seleccionado el método deductivo, mismo que va desde aspectos generales como las bases teóricas hasta llegar a lo particular, es decir, la realidad de un caso en específico. El método aplicado consiste en analizar las diferentes referencias bibliográficas para interpretar y presentar información sobre un tema en específico, cuya finalidad es la de obtener resultados que permitan una orientación acertada sobre el desenvolvimiento de la empresa.

En el siguiente trabajo se aplica la investigación no experimental, que se basa esencialmente en la técnica de observación y reflexión de los datos, mismos que fueron seleccionados para el análisis de la investigación. Estos datos fueron obtenidos de los estados financieros de la empresa, como lo son las cuentas por cobrar y los indicadores de gestión utilizados para analizar la problemática de las cuentas por cobrar y la rentabilidad dentro de la empresa.

RESULTADOS

El presente trabajo de investigación presenta el análisis de los resultados dados por la información recopilada proveniente de los estados financieros de la empresa del Agroservicio Cepeda del período 2022, mismo que busca analizar el control interno de las cuentas por cobrar, lo cual se pudo conocer que, si existe un departamento de crédito y cobranza, es decir, posee estrategias de crédito y recuperación de cartera, sin embargo, se podría mejorar los métodos que estos adoptan al momento de realizar el cobro a los clientes.

De acuerdo a la información obtenida, se demuestra que el proceso de cobro o recuperación de cartera no es el correcto, dado que el papel de encargado de realizar el trabajo de cobro a cada uno de los clientes, lo desempeña una sola persona, generando inconvenientes en la gestión, pues que una persona no es suficiente para llevar a cabo las tareas de cobro y otorgamiento de créditos. Puesto que el rubro de cuentas por cobrar dentro de la empresa es muy alto.

Tabla 1

Análisis vertical de las cuentas por cobrar del Agroservicio Cepeda.

ANALISIS VERTICAL	AÑO 2022		AÑO 2021	
	VALOR MONETARIO	VALOR PORCENTUAL	VALOR MONETARIO	VALOR PORCENTUAL
CUENTAS POR COBRAR	\$ 135.445,26		\$ 174.211,67	
TOTAL DE ACTIVOS	\$ 549.322,10	25%	\$ 653.103,55	27%

De acuerdo a la tabla 1 obtenida por la recopilación de datos de los años 2022 y 2021 por la empresa podemos observar que en el año 2022 las cuentas por cobrar que representan las ventas a créditos realizadas fueron de \$135445,26 lo que representa el

25% del total de activos, mientras que en el año 2021 fue de \$174211,67 representa el 27% de los activos. Se tubo una reducción en las cuentas por cobrar en relación con el año 2022, representando el 25% del total de los activos, lo que nos indica que, si existe gestión de cobranza pero que no se lo está realizando de la manera adecuada, podemos decir que, existe un alto porcentaje de cuentas por cobrar vencidas, por lo cual la empresa con el paso del tiempo y sin una buena gestión de cobro incurriría en un problema de liquidez y no estaría teniendo la capacidad de cumplir con sus obligaciones.

Tabla 2

Análisis horizontal de las cuentas por cobrar del Agroservicio Cepeda

ANALISIS HORIZONTAL	AÑOS		VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
	2021	2022		
CUENTAS POR COBRAR	\$ 174.211,67	\$ 135.445,26	\$ -38.766,41	-22%

Como podemos visualizar en la tabla 2 del análisis horizontal se tomaron dos períodos para el análisis, la relación entre el año 2022 y 2021 demuestran que hay una reducción en la variación monetaria que fue de - \$38766,41 equivalente al 22%.

Esto indica que hubo una reducción sobre el rubro de cuentas por cobrar lo que refleja que se ha realizado ventas a créditos y se ha llevado una gestión de cobro respectivo, es decir estos valores nos demuestra que se ha recuperado un poco las pérdidas financieras que mantenía este rubro.

De acuerdo a la información obtenida, el control interno en las cuentas por cobrar se puede observar que, si se lleva a cabo el control de las cuentas por cobrar, podemos estimar que se está realizando la gestión de cobro. Sin embargo, se debe mejorar a que se dé el seguimiento pertinente al cliente, debido a que, uno de los

inconvenientes que podemos mencionar es que como solo hay una persona que se encarga de otorgar crédito y realizar el cobro a cada uno de los clientes genera un retraso por parte de la empresa en la recuperación de cartera, porque no va poder verificar cuales son los clientes que se están quedando atrasados en los pagos.

A continuación, se realizará el análisis del indicador de rotación de cartera con valores tomados de los estados financieros de empresa Agroservicio Cepeda, del periodo 2022.

Formula:

$$RC = (\text{Ventas a Crédito} / \text{Cuentas por Cobrar Promedio})$$

$$RC = (\$ 278134,27 / \$ 154828,47)$$

$$RC = 1,79$$

$$RC = (360 / 1,79)$$

$$RC = 200,40 \text{ días}$$

De acuerdo a la información obtenida, podemos observar que la empresa en promedio tarda alrededor de 200 días en realizar la recuperación de cuentas por cobrar y a la vez que estas se conviertan en efectivo para la empresa. Podemos deducir a través de la aplicación de los ratios financieros que el Agroservicio otorga créditos de 6 y 9 meses, lo cual nos indica que mantiene un alto monto de cuentas por cobrar, esto podemos decir que se debe a que el mayor porcentaje de clientes se dedica a la agricultura y muchas veces adquieren los insumos agropecuarios al inicio del ciclo de cosecha con el fin de que les otorguen crédito a cancelar al final del ciclo agrícola.

DISCUSION DE LOS RESULTADOS

En el presente trabajo de acuerdo a la información obtenida de los estados financieros, podemos observar que la gestión de cuentas por cobrar se ha realizado, pero no de la manera más óptima, como se muestra en los análisis vertical y horizontal en el año 2022 las cuentas por cobrar representan el 25% de los activos de la empresa en relación con el año anterior podemos decir que existe una pequeña reducción, sin embargo esto no nos asegura que se esté realizando una gestión de cobro pertinente. De acuerdo como lo menciona (Muñoz, 2020) la buena administración de las cuentas por cobrar se considera tanto: la planeación, organización, dirección y monitoreo de los procesos de crédito existente cuyo objetivo fundamental es el de garantizar que la empresa posea activos suficientes.

Podemos decir que en el Agroservicio existe un departamento encargado de otorgar créditos y cobros a los clientes, sin embargo, la principal problemática que se presenta es que no aplican un control interno en tiempos determinados tanto para la aprobación de créditos como para la gestión de cobro. Lo que nos conlleva a la conclusión que las estrategias o procedimientos no se están aplicando adecuadamente para la gestión, la persona encargada de dar el seguimiento pertinente al cliente. Por ello la importancia de un control interno, donde se promueva la eficiencia y eficacia en todas las operaciones que realiza la empresa, logrando proteger los recursos, debemos considerar que es un instrumento que ayuda a identificar el riesgo en el que incurre la empresa y lo cual no le permite cumplir con las obligaciones adquiridas (Mendoza & Garcia, 2018).

Además, como conocemos la actividad económica de la empresa es la de ofrecer variedades de insumos y servicios agrícolas, la mayor cantidad de clientes están dedicados a dicha actividad, mismas que los ciclos de cosecha oscilan entre los 4 y 6

meses, lo cual nos conlleva a interpretar que dentro de las estrategias de ventas a créditos sea la recuperación del activo a un periodo de tiempo más largo. Así como lo demuestra análisis financiero realizado como la rotación de cartera en el año 2022 es de 200,40; es decir que la empresa tarda 200 días en la recuperación de sus cuentas por cobrar, podemos señalar que una vez al año realiza la gestión de cobro.

El análisis demostró que no posee un proceso de cobro, lo que ocasiona un atraso en las cuentas por cobrar en las fechas establecidas al cliente, no se realiza un adecuado seguimiento debido a que se otorgan plazos muy largos de créditos, por este motivo la empresa estaría incurriendo en tener una escasa liquidez y baja rentabilidad. Por lo tanto, podría presentar problemas al no contar con la capacidad de poder cumplir a tiempo con los compromisos adquiridos con proveedores y obligaciones financieras para mantener los recursos suficientes y continuar con las operaciones comerciales.

Entre los problemas que presenta la empresa en el control interno de las cuentas por cobrar al no tener una gestión estratégica, el principal problema es la liquidez y rentabilidad de la misma. La liquidez es la capacidad que tiene la empresa en hacerle frente a sus obligaciones. Por ello, debe de disponer de la rápida captación de dinero ya que al no contar con suficiente flujo de efectivo la empresa podría poner en riesgo sus activos, ya que para mantener sus operaciones comerciales y no caer en quiebra deberá incurrir en préstamos o la venta de activos, provocando inestabilidad económica y financiera.

CONCLUSIONES

El análisis de este estudio de caso y los objetivos planteados en el mismo, se puede indicar las falencias en cuanto al control interno en las cuentas por cobrar dentro de la empresa. En el desarrollo teórico se mencionó que es de relevancia que la empresa implemente política de control interno, para manejar diversas situaciones que se presenten en cuanto a los clientes, tal que una escasa y nula táctica en la ejecución de la gestión de cobro se estaría aumentando la cantidad de clientes que no cumplen con sus obligaciones de pago determinadas, ocasionando inconvenientes en la liquidez de la empresa.

La empresa no cuenta con un programa o sistema de registro adecuado, ya sean estas de ventas al contado o a crédito. No existe un manual de procedimientos donde se refleje esquemas básicos para llevar a cabo la venta del servicio y el respectivo seguimiento que se le debe dar a los usuarios.

En los resultados presentados mediante el análisis financiero mostrado se considera que hubo una pequeña variación en cuanto a la recuperación de las cuentas por cobrar, a pesar de ello se considera un poco deficiente la gestión de cobro, debido a que es considerado uno de los rubros más importante dentro de los activos de la empresa. Uno de los desafíos que se enfrenta la empresa es que no cuenta con una persona designada para llevar la gestión de créditos y cobros a los clientes, debido a que es el mismo representante que lleva a cabo esta labor. También el proceso de control no se aplica con regularidad en la empresa lo cual es otro inconveniente al momento de querer realizar el cobro a los clientes.

La empresa en relación a los datos financieros obtenidos se realizó para verificar el control interno de las cuentas y documentos por cobrar, se constató que la empresa no cuenta con una base de datos actualizada que permita tener un control de direcciones y

teléfonos de los abonados, no existe una persona apta y específica para la gestión de cobranza, no se ejerce supervisión por parte de otra persona en la cobranza y no se realizan conciliaciones tanto de facturas por cobrar o pagadas.

Además, podemos concluir que la rotación de cartera tiene un impacto directo en la liquidez que posee la empresa, es decir, es lo que tarda en convertirse las cuentas por cobrar en efectivo, lo que permite identificar las falencias que posee en la implementación de estrategias en la recuperación de cartera.

RECOMENDACIONES

En base a las conclusiones se recomienda realizar un control interno profundo para determinar cuáles son las falencias que la empresa ha presentado en el pasar del tiempo. Para constatar las pérdidas o beneficios que ha obtenido en la gestión de cobro.

El grado de afectación de la gestión de cuentas por cobrar que maneja la empresa, se evidencia que en la recuperación de cartera el tiempo puede terminar afectando la liquidez, esto se basa en la cantidad de cuentas incobrables que presenta la empresa por aquello es vital que se mejore la política de crédito que se le otorgan a los clientes.

Designar una persona para realizar un estudio de cada cliente para poder otorgar créditos y gestionar los cobros; implementar estrategias que permitan regularizar el manejo de las cuentas por cobrar de la empresa y así evitar el aumento de las cuentas incobrables. Es decir, todo el personal de la empresa debe estar altamente capacitado para las funciones y mantener una disciplina adecuada, y la debida otorgación de incentivos económicos para ver mejoras en el desempeño profesional a favor de la empresa, el clima laboral debe ser de buena calidad entre los empleados por ende es un factor importante para el éxito de la empresa.

Se recomienda que se realice una gestión de cobro más efectiva, de acuerdo al indicador de rotación de cartera tarda 200 días, podemos decir que esto influye por la actividad económica a la que la mayoría de los clientes (agricultura), sin embargo, se recomienda realizar una recuperación trimestral a estos clientes.

REFERENCIAS

- Arias, E. R., & López, J. F. (2020). *Análisis horizontal*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/analisis-horizontal.html>
- Czerny, A. (2021). *Clasificación de cuentas por cobrar: ¿Cómo se hace?* Obtenido de <https://blog.nubox.com/empresas/clasificacion-cuentas-por-cobrar>
- Czerny, A. (2022). *Gestión de cobranza*. Obtenido de <https://blog.nubox.com/empresas/que-es-gestion-de-cobranza>
- Fajardo, M., & Soto, C. (2018). *Gestión Financiera Empresarial*. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14356/1/Cap.4%20An%C3%A1lisis%20de%20estados%20financieros.pdf>.
- Hernández, F. P. (2018). *Gestión de Riesgos: Los tipos de Riesgo de Crédito*. Obtenido de <https://www.ealde.es/gestion-de-riesgos-de-credito/>
- Herrero, A., & Palazuelos, E. (2018). *Importa la auditoría de los estados financieros de las Pymes a los analistas de riesgo de crédito*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/433/43350052005.pdf>
- Izar, J., & Ynzunza, C. (2018). *El impacto del crédito y la cobranza en las utilidades*. Obtenido de <file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/Dialnet-ElImpactoDelCreditoYLaCobranzaEnLasUtilidades-6160650.pdf>
- Lerma, J. M. (2020). *Análisis financiero, objetivos y sus principales ratios*. Obtenido de <https://es.investing.com/analysis/objetivo-del-analisis-financiero-y-sus-principales-ratios-200438501>
- Macías, A. I. (2022). *Control interno en empresas comerciales nacientes en Ecuador*. Obtenido de <https://www.polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/download/4578/10958>
- Marcillo, C., Aguilar, C., & Gutierrez, N. (2021). *Análisis financiero: una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia*. Obtenido de index.php/593_Digital_Publisher/article/view/544/671
- Mendoza, W., Delgado, M., Garcia, T., & Barreiro, I. (2018). *El control interno y su influencia en la gestión administrativa del sector público*. Obtenido de <Dialnet-ElControlInternoYSuInfluenciaEnLaGestionAdministra-6656251.pdf>
- Merchan, R., & Quijije, A. (2018). *ANÁLISIS DE ROTACIÓN DE CARTERA E INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/37185/1/MERCHAN-QUIJIJE%20SEPTIEMBRE%202018.pdf>
- Morales, F. C. (2020). *Riesgo del Crédito*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/riesgo-de-credito.html>

- Muñoz, G. (2020). *Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez*. Obtenido de <https://revistas.unas.edu.pe/index.php/Balances/article/view/183/163>
- Oca, J. M., & López, J. F. (2020). *Crédito*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/credito.html>
- Ramírez, A., Burbano, A., Cedeño, G., & Berrones, A. (2021). *Análisis de la aplicación del control interno en la administración pública*. Obtenido de <https://www.polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/download/2795/5956>
- Rus, E., & Lopez, J. (2020). *Analisis Vertical*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/analisis-vertical.html>
- Urda, D. M. (2020). *Incidencia de las Cuentas por Cobrar en la Liquidez*. Obtenido de https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/5166/Delcy_Tesis_Maestro_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Vega, L. L. (2019). *PROCEDIMIENTO DE CONTROL INTERNO DE CUENTAS POR COBRAR DIVISIÓN VEHÍCULOS DE LA COMPAÑÍA AUTOMOTORES LATINOAMERICANOS S. A*". Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/51782/1/LOPEZ%20VEGA%20LEANDRO%20SAUL.pdf>
- Westreicher, G., & Lopez, J. (2020). *Cuentas incobrables*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/cuentas-incobrables.html>

ANEXOS



Certificado
Registro Único de Contribuyentes

Apellidos y nombres ALARCON RIVERA LORENA SOFIA		Número RUC 1202419592001
Estado ACTIVO	Régimen RIMPE - EMPRENDEDOR	Artesano No registra
Fecha de registro 13/11/2000	Fecha de actualización 04/11/2021	
Inicio de actividades 13/11/2000	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:** PUEBLOVIEJO

Dirección

Calle: AV. PEDRO FERMIN CEVALLOS **Número:** S/N **Intersección:** 24 DE MAYO

Referencia: JUNTO A LA IGLESIA CATOLICA

Medios de contacto

Email: lorealarcon02@hotmail.com **Teléfono domicilio:** 052954176

Actividades económicas

- G45300001 - VENTA AL POR MAYOR DE TODO TIPO DE PARTES, COMPONENTES, SUMINISTROS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES COMO: NEUMÁTICOS (LLANTAS), CÁMARAS DE AIRE PARA NEUMÁTICOS (TUBOS). INCLUYE BUJÍAS, BATERÍAS, EQUIPO DE ILUMINACIÓN PARTES Y PIEZAS ELÉCTRICAS.
- G46201101 - VENTA AL POR MAYOR DE CEREALES (GRANOS).
- L68200203 - ACTIVIDADES DE ALQUILER DE BIENES INMUEBLES A CAMBIO DE UNA RETRIBUCIÓN O POR CONTRATO (VIVIENDA).
- G46691202 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS QUÍMICOS DE USO AGRÍCOLA.
- A01270201 - CULTIVO DE CACAO.
- G45300002 - VENTA AL POR MENOR DE TODO TIPO DE PARTES, COMPONENTES, SUMINISTROS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES COMO: NEUMÁTICOS (LLANTAS), CÁMARAS DE AIRE PARA NEUMÁTICOS (TUBOS). INCLUYE BUJÍAS, BATERÍAS, EQUIPO DE ILUMINACIÓN PARTES Y PIEZAS ELÉCTRICAS.
- A01111201 - CULTIVO DE MAÍZ.
- H49220201 - SERVICIOS DE TAXIS.

Establecimientos

Abiertos

7

Cerrados

1

Apellidos y nombres
ALARCON RIVERA LORENA SOFIA

Número RUC
1202419592001

Obligaciones tributarias

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

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: CATRCR2023000710593
Fecha y hora de emisión: 27 de marzo de 2023 20:05
Dirección IP: 45.173.231.212

Validez del certificado: El presente certificado es válido de conformidad a lo establecido en la Resolución No. NAC-DGERCGC15-00000217, 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.

AGROSERVICIO CEPEDA
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022
Pueblo Viejo - Los Rios - Ecuador

ACTIVOS

ACTIVO CORRIENTE

EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO

Efectivo y Equivalente al Efectivo	2,245.23	
TOTAL EFFECTIVO Y EQUIVALENTE		2,245.23

ACTIVO EXIGIBLE

Cuentas por Cobrar	135,445.26	
Credito Tributario Iva	-	
Credito Tributario Renta	60.70	
TOTAL ACTIVO EXIGIBLE		135,505.96

INVENTARIOS

Inventario de Productos Terminados	-	
TOTAL INVENTARIOS		

TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		137,751.19
---------------------------------	--	-------------------

ACTIVOS NO CORRIENTE

PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO

Terrenos	30,000.00	
Inmuebles	363,135.39	
Depresiacion Acumulada	6,052.26	
		357,083.13

Mueble y Enseres	5,205.83	
Depresiacion Acumulada	173.53	
		5,032.30

Equipo de Computacion y Software	2,477.47	
Depresiacion Acumulada	272.52	
		2,204.95

Vehiculos	18,482.71	
Depresiacion Acumulada	1,232.18	
		17,250.53

TOTAL PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO		411,570.91
--	--	-------------------

TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		411,570.91
------------------------------------	--	-------------------

TOTAL DE ACTIVOS		<u>549,322.10</u>
-------------------------	--	--------------------------

PASIVOS

PASIVOS NO CORRIENTES

Proveedores	61,475.22	
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES		61,475.22

PASIVOS

PASIVOS CORRIENTES

Instituciones Financieras	120,000.00	
TOTAL PASIVOS CORRIENTES		120,000.00

TOTAL PASIVOS		181,475.22
----------------------	--	-------------------

PATRIMONIO

Capital	148,894.94	
Utilidad del Ejercicio	218,951.94	
TOTAL PATRIMONIO		367,846.88
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		549,322.10

AGRO SERVICIO CEPEDA
PUEBLOVIEJO - LOS RIOS

Alarcon Rivera Lorena

Alarcon Rivera Lorena
REPRESENTANTE LEGAL



CPA. Veloz Paredes Ruben
CONTADOR

AGROSERVICIO CEPEDA
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022
Pueblo Viejo - Los Ríos - Ecuador

(+) INGRESOS

Ventas 12% REPUESTOS - LLANTAS	\$	-	
Ventas 12% SERVICIO TAXI	\$	-	
Ventas 0% AGROSERVICIOS	\$	278,134.27	
Ventas 0% MAIZ	\$	-	
Ventas 0% CACAO	\$	-	
TOTAL DE INGRESOS			\$ 278,134.27

(-) COSTOS

(-) Inventario Inicial	\$	24,587.26	
(-) Mercadería	\$	16,286.20	
(+) Inventario Final de Mercadería	\$	-	
TOTAL COSTOS DE MERCADERIA			\$ 40,873.46

MANO DE OBRA DIRECTA

Suministros y Materiales	\$	1,146.36	
TOTAL DE MANO DE OBRA DIRECTA			\$ 1,146.36

OTROS COSTOS

Otros Costos	\$	79.04	
TOTAL OTROS COSTOS			\$ 79.04

COSTOS TOTALES

\$ 42,098.86

UTILIDAD BRUTA

\$ 236,035.41

(-) GASTOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Sueldos y Salarios	\$	7,650.00	
Aporte al IESS	\$	852.98	
Beneficios Sociales	\$	850.00	
Depreciación No Acelerada de Propiedades	\$	7,730.49	
TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS			\$ 17,083.47

GASTOS FINANCIEROS

Impuestos Contribuciones y Otros	\$	-	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS			\$ -

TOTAL GASTOS

\$ 17,083.47

UTILIDAD DEL EJERCICIO

\$ 218,951.94

AGRO SERVICIO CEPEDA
PUEBLO VIEJO - LOS RÍOS

Lorena Alarcon
 Alarcon Rivera Lorena
 REPRESENTANTE LEGAL



AGROSERVICIO CEPEDA
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE 2021
Pueblo Viejo - Los Rios - Ecuador

ACTIVOS

ACTIVO CORRIENTE

EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO

Efectivo y Equivalente al Efectivo	9.454,22	
TOTAL EFFECTIVO Y EQUIVALENTE		9.454,22

ACTIVO EXIGIBLE

Cuentas por Cobrar	174.211,67	
Credito Tributario Iva	-	
Credito Tributario Renta	<u>1.293,48</u>	
TOTAL ACTIVO EXIGIBLE		175.505,15

INVENTARIOS

Inventario de Productos Terminados	<u>48.842,77</u>	
TOTAL INVENTARIOS		48.842,77

TOTAL ACTIVOS CORRIENTES

233.802,14

ACTIVOS NO CORRIENTE

PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO

Terrenos	30.000,00	
Inmuebles	382.247,78	
Depresiacion Acumulada	<u>19.112,39</u>	
		363.135,39
Mueble y Enseres	5.784,26	
Depresiacion Acumulada	<u>578,43</u>	
		5.205,83
Equipo de Computacion y Software	3.697,72	
Depresiacion Acumulada	<u>1.220,25</u>	
		2.477,47
Vehiculos	23.103,39	
Depresiacion Acumulada	<u>4.620,68</u>	
		18.482,71

TOTAL PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO

419.301,41

TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES

419.301,41

TOTAL DE ACTIVOS

653.103,55

PASIVOS

PASIVOS NO CORRIENTES

Proveedores	61.475,22	
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES		61.475,22

PASIVOS

PASIVOS CORRIENTES

Instituciones Financieras	185.000,00	
TOTAL PASIVOS CORRIENTES		185.000,00

TOTAL PASIVOS		246.475,22
----------------------	--	-------------------

PATRIMONIO

Capital	387.109,24	
Utilidad del Ejercicio	19.519,10	
TOTAL PATRIMONIO		406.628,33
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u>653.103,55</u>

AGRO SERVICIO CEPEDA
PUEBLOVEJO - LOS RÍOS
Lorena Alarcon R.
Alarcon Rivera Lorena
REPRESENTANTE LEGAL


CPA. Veloz Paredes Ruben
CONTADOR G13.927

Babahoyo, 15 de marzo del 2023

Sr(a)

Lorena Sofia Alarcón Rivera

PROPIETARIA - AGROSERVICIO CEPEDA

En su despacho.

De mis consideraciones:

Yo: **VARGAS ACOSTA LADY SHUGEYLL**, con cédula de identidad 1207733120, estudiante de la Universidad Técnica de Babahoyo de la Facultad de Administración, finanzas e informática, carrera de Contabilidad y Auditoría (Rediseñada), matriculado(a) en el proceso de titulación periodo NOVIEMBRE 2022 - ABRIL 2023, le solicito a usted de la manera más comedida se sirva autorizar a quien corresponda se proceda otorgarme el permiso respectivo para realizar mi estudio de caso denominado CONTROL INTERNO DE CUENTAS POR COBRAR DEL AGRO SERVICIO CEPEDA DEL CANTÓN PUEBLO VIEJO EN EL PERIODO 2022 el cual es requisito indispensable para poder titularme.

Esperando una respuesta favorable quedo de usted muy agradecido(a).

Muy atentamente

Lady Vargas

Lady Shugeyll Vargas Acosta

1207733120

AGRO SERVICIO CEPEDA
PUEBLO VIEJO - LOS RÍOS
Lorena Alarcón

CARTA DE ACEPTACIÓN

Puebloviejo, 15 de Marzo del 2023

Por medio del presente Yo, Alarcón Rivera Lorena Sofia con CI. 1202419592 representante legal del AGROSERVICIO CEPEDA, certifico que la estudiante Sra. Lady Shugeyll Vargas Acosta con CI. 1207733120 va a realizar su tema de estudio de caso titulado **"CONTROL INTERNO DE CUENTAS POR COBRAR DEL AGROSERVICIO CEPEDA DEL CANTON PUEBLO VIEJO EN EL PERIODO 2022"**

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad, el portador del documento puede hacer uso de la información conveniente a sus intereses, sin que esto ocasione perjuicio a la empresa.

Firma
AGRO SERVICIO CEPEDA
PUEBLOVIEJO - LOS RÍOS

Lorena Alarcón R.
Atentamente,

Alarcón Rivera Lorena Sofia

CI. 1202419592

CONTROL INTERNO DE CUENTAS POR COBRAR DEL AGROSERVICIO CEPEDA DEL CANTON PUEBLOVIEJO EN EL PERIODO 2022

4 %
Similitudes

0% Texto entre comillas
0% similitudes entre comillas
1% Idioma no reconocido

Nombre del documento: TRABAJO FINAL.docx Depositante: LADY VARGAS ACOSTA Número de palabras: 7589
ID del documento: b6fb3c0b4e26b943458e6d89578f19ae2e59b0fb Fecha de depósito: 28/3/2023 Número de caracteres: 48.670
Tipo de carga: url_submission
Tamaño del documento original: 1,95 Mo fecha de fin de análisis: 28/3/2023
Autor: LADY VARGAS ACOSTA

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes principales detectadas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	dspace.utb.edu.ec Control interno en el rubro cuentas por cobrar de la constructor... http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/49000/11908/3/E-UTB-FAFI-CA-000043.pdf.txt	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (57 palabras)
	11 fuentes similares			
2	dspace.utb.edu.ec Control interno de las cuentas por cobrar en almacenes la gang... http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/49000/11899/3/E-UTB-FAFI-CA-000037.pdf.txt	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (41 palabras)
	11 fuentes similares			
3	dspace.utb.edu.ec Análisis financieros de la cuenta costo y gastos operaciones de l... http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/49000/10779/3/E-UTB-FAFI-ICA-000590.pdf.txt	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (41 palabras)
	11 fuentes similares			
4	dspace.utb.edu.ec Gestión financiera de la empresa Agroinsumos Karlita del cantó... http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/49000/10725/3/E-UTB-FAFI-ICA-000588.pdf.txt	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (35 palabras)
	10 fuentes similares			
5	localhost Modelo de gestión para agilizar las cuentas por cobrar de Freprim s.a http://localhost:8080/xmlui/bitstream/edu/59016/3/SILVA_NACIPUCHA_ALLISON_BELEN_TOPON_COD...	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (30 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	dspace.utb.edu.ec Evolución de la rentabilidad de las ventas en la empresa de Agr... http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/49000/11451/3/E-UTB-FAFI-ICA-000617.pdf.txt	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (40 palabras)
2	dspace.utb.edu.ec http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/handle/49000/11875/E-UTB-FAFI-CA-000022.pdf?sequence=1	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (36 palabras)
3	dspace.utb.edu.ec Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabili... http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/49000/11913/3/E-UTB-FAFI-CA-000047.pdf.txt	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (37 palabras)
4	Documento de otro usuario #1e66c5 documento proviene de otro grupo	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (25 El palabras)
5	Documento de otro usuario #452bda documento proviene de otro grupo	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (24 El palabras)

Fuentes mencionadas (sin similitudes detectadas)

Estas fuentes han sido citadas en el documento sin encontrar similitudes.

- <https://economipedia.com/definiciones/analisis-horizonta.html>
- <https://blog.nubox.com/empresas/clasificacion-cuentas-por-cobrar>
- <https://blog.nubox.com/empresas/que-es-gestion-de-cobranza>
- <https://www.ealde.es/gestion-de-riesgos-de-credito/>
- <https://es.investing.com/analysis/objetivo-del-analisis-financiero-y-sus-principales-ratios-200438501>