



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA
PROCESO DE TITULACIÓN

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

LICENCIATURA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO(A) EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA**

TEMA:

Políticas de Créditos y Cobranza del Comercial "Agro Fortaleza" en la ciudad de
Babahoyo en el periodo 2022.

EGRESADO(A):

Cadena Trujillo Dustin Magredy

TUTOR:

Ing. Pedro Andrade Venezuela

AGOSTO 2023

Contenido

1. Planteamiento del Problema	3
2. Justificación.....	5
3. Objetivos	6
4. Líneas de Investigación.....	7
5. Articulación del Tema.....	8
6. Marco Conceptual.....	9
7. Marco Metodológico	21
8. Resultados	22
9. Discusión de los Resultados	25
10. Conclusiones.....	28
11. Recomendaciones.....	29
12. Referencias.....	30
13. Anexos	33

1. Planteamiento del Problema

En la actualidad es común adquirir mercancía a crédito sin necesidad del uso de efectivo alguno, los locales dedicados al comercio llevan a cabo ventas al contado y crédito, dándoles a la clientela la opción de pagar después, sin embargo, este tipo de transacciones conllevan un elevado riesgo que es asumido por el vendedor. Si bien es cierto que mientras más ventas se den, el flujo de dinero entrante será equivalente a ello, esto resulta cuando todas las ventas son al contado, pero si se dan a crédito, el ingreso de efectivo no se dará de inmediato, sino después de meses, dependiendo del tipo de plan de pago de los clientes. Por lo cual, es importante que los negocios comerciales tomen precauciones para este tipo de transacciones, con la finalidad de asegurarse que la clientela sea puntual en los pagos correspondientes, sin embargo, este no es el caso de “Agro Fortaleza”.

El comercial Agro Fortaleza con RUC 0993048542001 (*anexo #01*), es un local dedicado a la comercialización de ventas al por mayor de productos químicos que realiza ventas a crédito y al contado, inicio sus actividades económicas el 11 de septiembre del 2017, teniendo una experiencia superior a 5 años en el mercado local, permitiéndole posicionarse y ganar clientes en su corto tiempo, sin embargo, esto no ha impedido a que surjan problemas en el manejo de su negocio.

Durante el último año (2022) ha tenido inconvenientes en la cobranza de las ventas anteriormente realizadas, y con ello, sus cuentas por cobrar han aumentado de manera preocupante ocasionando la disminución de efectivo que ingresa al negocio, por ende, no le ha sido posible realizar más ventas a crédito debido a esta situación. La problemática por la que está pasando el comercial “Agro Fortaleza” surge por el poco control y organización que se les ha dado a las ventas a crédito, ya que, cuando otorgan créditos a clientes que lo solicitan no aplican los parámetros o requisitos necesarios que les asegure la devolución a futuro de dicha venta. Por ello, el objetivo del desarrollo del presente informe es verificar la existencia de una normativa de políticas de crédito y cobranza en el comercial.

La otorgación de créditos es una estrategia que se ha dado desde hace mucho tiempo durante las transacciones comerciales, dándole beneficios a los vendedores y compradores, ya que, cada uno recibe algo a cambio de otra cosa, en el caso del comprador lo recibe al instante, pero el vendedor lo recibirá después un tiempo que se ha pactado con anticipación. Desde ese preciso instante se origina el riesgo de no recuperar lo invertido por parte del vendedor, porque la otra parte puede que le pague o puede que no lo haga y un simple pacto hablado no genera una seguridad suficiente. La aplicación de políticas de créditos y cobranzas se ha vuelto necesaria para las personas, debido a la irresponsabilidad de las personas al no cumplir sus promesas de pago, generando desconfianza entre las personas.

Las políticas de crédito se conocen como pautas impuestas por la gerencia al otorgar créditos a los clientes, considerando varios parámetros como la cantidad de plazos que se dan al cliente y así poder recuperar la inversión, los beneficios obtenidos para ambas partes por la transacción y el tipo de crédito al cual podrá acceder el cliente, mientras que las políticas de cobranza se ponen en acción después de otorgar el crédito a los clientes, esta normativa se integra de actividades que se deben seguir para que los pagos sean puntuales. El objetivo del establecimiento de este tipo de políticas es ofrecer legalidad al acuerdo y seguridad para ambas partes por posibles inconvenientes que puedan darse en el transcurso del proceso y asegurar la recuperación de las ventas realizadas.

Son muchas los negocios que han caído en deudas debido a la misma problemática, por lo cual, la gerencia debe ser la encargada de establecer estrategias que impidan este tipo de situaciones, pueden parecer políticas sin fundamento o poco necesarias debido a la experiencia en ventas que las personas han ganado con el tiempo, pero los tiempos son cambiantes, y la organización y control son necesarios para mantener a flote un negocio.

2. Justificación

El presente trabajo de investigación busca analizar la relevancia que tienen las políticas de crédito y cobranzas dentro de una organización. Estas políticas se consideran importantes por su ayuda en el control de acciones que muchas veces no son tomadas en cuenta, los comerciantes con el objetivo de aumentar su volumen en ventas recurren al otorgamiento de créditos a personas que no son capaces de cumplir con la obligación respectiva, sin tomar en cuenta las consecuencias que a largo plazo surgirán por esta acción espontánea y sin premeditación alguna, por ende, el desarrollo del presente informe es pertinente debido a su contenido, este demuestra la importancia que tiene la aplicación de las políticas de créditos y cobranzas en los negocios independientemente de su actividad económica, ya que, si se dan ventas a crédito el riesgo es el mismo, sea comercial o no; aunque en este caso en específico, la investigación nace de la problemática existente en el comercial "AgroFortaleza".

El alcance de este caso de estudio tiene como finalidad conocer el proceso que realiza el comercial "AgroFortaleza" cuando lleva a cabo ventas a crédito, y que tipo de personas toma en cuenta para ello. Debido a su actividad económica es común otorgar créditos a los clientes con el fin de expandir la cartera de clientes que comprar los productos, sin embargo, se debe tomar en cuenta el riesgo implicado. Las ventas a crédito tienen ventajas y desventajas, estas transacciones permiten que las actividades ordinarias sigan su curso día a día, el movimiento de inventarios sería constante y sus ventas en general se incrementarían, a corto plazo; pero a largo plazo surgen inconvenientes como el aumento excesivo de las cuentas por cobrar, la falta de efectivo para liquidar gastos varios, entre otros.

A pesar de que las políticas de crédito y cobranzas se han implementado desde hace mucho tiempo en diversas entidades, existen muchas más que desconocen la utilidad que brinda este tipo de herramientas de gestión de control, por lo cual, la conceptualización citada dentro del marco teórico permitirá el entendimiento y comprensión del mismo.

3. Objetivos

Objetivo General

- Verificar la existencia de una normativa de políticas de crédito y cobranzas en el comercial "Agro Fortaleza" del cantón Babahoyo en el período 2022

Objetivos Específicos

- Indicar la relevancia de aplicación de las políticas de crédito y cobranzas.
- Investigar la manera adecuada de establecer políticas de crédito y cobranzas.
- Demostrar el procedimiento que el comercial "Agro Fortaleza" aplica al realizar las ventas a crédito y, así poder conocer las debilidades que tiene el procedimiento de otorgamiento de crédito del comercial "Agro Fortaleza".

El objetivo general que se ha establecido se logrará solo si se han cumplido los 3 objetivos específicos. El cumplimiento del primero y el segundo objetivo se lo realiza dentro del marco conceptual, se obtendrán datos de diversas fuentes de información, y se citarán las opiniones de diversos autores que han realizado trabajos sobre las políticas de crédito y cobranzas en diferentes instituciones, indicando la relevancia que tiene la aplicación de las mismas, además de investigar las cuestiones a tener en cuenta al inicio del establecimiento de estas políticas, es decir, los requisitos o parámetros a analizar con la finalidad de asegurar la recuperación de la inversión por el crédito y garantizar la seguridad comercial de ambas partes.

Cuando se hayan cumplidos los dos primeros objetivos, seguiremos al último objetivo, el cual estará centrado en los resultados y la discusión de los resultados, partes del informe que se enfocará en demostrar del tipo de procedimiento que el comercial, e identificar las debilidades del mismo.

4. Líneas de Investigación

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 de investigación de Gestión Financiera, Administrativa, Tributaria, Auditoría, Control, en la su sublínea de investigación es Gestión Financiera, Tributaria y compromiso social.

Las Políticas de Créditos y Cobranza del Comercial “Agro Fortaleza” es el tema que se desarrollará en el presente informe, y con esto se busca mejorar en gran manera la perspectiva que tienen las personas al creer que mientras más ventas a crédito mayor serán los ingresos, y en consecuencia su volumen de ventas aumentaría, sin embargo, al no existir un límite en este tipo de ventas ni las medidas de precaución necesarias para recuperar la inversión realizada, el comercial asume un gran riesgo, afectando sus operaciones ordinarias.

4.1. Articulación del caso de estudio con las prácticas pre profesionales

En las prácticas pre profesionales realice varias actividades siguiendo las políticas internas establecidas por la empresa Hidrautec S.A., como el orden y registro de facturas, verificación de la información de clientes, anulación de facturas en casos necesarios. Mediante el cumplimiento de las políticas el funcionamiento de una entidad será eficiente, por ello, surgió la idea de investigar si otros negocios, implementaban políticas internas. En el presente caso en específico, “Agro Fortaleza” es un negocio comercial que debe de aplicar políticas de crédito y cobranza debido a su actividad económica, y se investigó este tema en particular para averiguar si la organización lo aplican o no.

5. Articulación del Tema

El tema de mi proyecto de prácticas es Contabilidad para emprendedores y constitución legal de la empresa y uno de los subtemas a desarrollar se vincula de manera indirecta en el tema del informe a desarrollar titulado Políticas de Créditos y Cobranza del Comercial "Agro Fortaleza" en la ciudad de Babahoyo. El taller 4 dado a los beneficiarios del proyecto se dio a conocer de forma un poco técnica sobre la empresa y sus clasificaciones, y el activo, pasivo, patrimonio, ingresos y egresos, y, la elaboración de los estados financieros, cabe mencionar que se dio importancia en el reconocimiento de los rubros pertenecientes a cada grupo, como es el caso del grupo activo y sus subgrupos, activos corrientes y no corrientes. En activos corrientes los principales son efectivos y sus equivalentes, cuentas por cobrar e inventarios, y se explicó la importancia de cada uno de ellos a las personas.

De esta manera, surge la iniciativa basado en el estudio de caso como estrategia pedagógica y de investigación científica, que permita articular las actividades de docencia, investigación y proyección social, llevadas a cabo en la Universidad Técnica de Babahoyo, adicionalmente, contribuya a incrementar la producción intelectual de los nuevos profesionales, docentes, capitalizar la información disponible en los sociales y comunitarios, construir un repositorio institucional de casos para uso pedagógico, comprender el entorno y las realidades locales, y facilitar los procesos de enseñanza – aprendizaje mediante la combinación de la teoría con la praxis.

6. Marco Conceptual

En esta parte del informe, se citarán las conceptualizaciones de palabras claves de diferentes autores, y con base a ello se irá desarrollando la investigación.

Ventas

Pérez et al. (2021) definen a la venta como aquel contrato en el cual, el vendedor transfiere un servicio o producto a un comprador, a cambio de una cantidad de dinero establecido por el vendedor, esta transacción puede ser un proceso impersonal o persona; consideran a las ventas como una de las primeras actividades que ha realizado el hombre desde sus inicios hasta la actualidad, ofreciendo productos, servicios u otros enfocándose en un determinado mercado meta.

Crédito

Es una transacción financiera que se realiza entre dos o más personas naturales o jurídicas donde se entrega dinero o mercancía de acuerdo al límite de valor establecido por ambas partes, y después de un tiempo determinado, el deudor (parte pasiva), le devolverá con intereses al acreedor (parte activa) lo otorgado al principio. Este proceso ayuda a las empresas a aumentar el volumen de las ventas, mostrando mejores resultados en su situación financiera, siempre y cuando esto se aplique de la forma adecuada. (Cabezas, 2022, pág. 08)

Ventas a Crédito

Las ventas a crédito, a diferencia de las ventas al contado, su cobro no es al momento de la operación, si bien es cierto, es el proceso en donde el comprador adquiere un bien o servicio por parte del vendedor, pero el pago del mismo se lo realizara a futuro en varias cuotas o en un pago único, esta forma depende de las condiciones previamente establecidas al momento de acceder a un crédito. (López, 2020, pág. 01)

Otorgamiento de crédito

Es el procedimiento secuencial en el cual una persona solicita un crédito a la entidad comercial o financiera, este proceso consiste en varias etapas, dado que, para otorgarlo, la

entidad debe investigar ciertos aspectos del cliente en cuestión antes de aprobarlo, una vez comprobada la información recibida por parte del solicitante, el crédito es concedido, pudiendo ser en efectivo, bienes o servicio, la decisión dependerá del cliente. (Tisalema, 2022, pág. 21)

Políticas de Crédito y Cobranza

Políticas de Crédito

Las políticas de crédito son la normativa interna que cada entidad establece con la finalidad de recuperar la inversión realizada al otorgar préstamos a los clientes, las políticas son las acciones estratégicas que la administración tiene que aplicar cuando los clientes soliciten algún crédito, mediante ello se podrá determinar si son aptos o no, para cumplir con sus obligaciones en futuro. Este tipo de estrategias se consideran medidas de prevención que una entidad debe tener, ya que, la misma está corriendo un mayor riesgo. (Gutierrez & Peralta, 2021, pág. 26)

La venta a crédito o crédito comercial es un factor principal que incide en el aumento de las ventas ordinarias y, por ende, su promoción y otorgamiento deben basarse en criterios y condiciones determinados por la entidad. Antes de proceder al otorgamiento de un crédito, es fundamental analizar la información obtenida del solicitante, dado que, si no se realiza un análisis profundo de la situación, y se aprueba ello, existirán inconvenientes a futuro.

Las políticas del crédito además de ser de utilidad en el análisis crediticio de los clientes, sirven como una guía útil para la entidad, permitiendo ajustar y mejorar su portafolio o cartera de clientes, y así mantener una buena rentabilidad, a su vez, logra establecer los límites mínimos y máximos que una entidad tiene para financiar los créditos, minimizando las posibles pérdidas a largo plazo, evaluando oportunidades de negocio y asegurando la liquidez. (Guerra & García, 2023, pág. 08)

Políticas de Crédito.

1. El asesor comercial solicitará al cliente la siguiente información.

Tabla 1 Documentación solicitada al cliente

Documentación	
Personas Naturales	Personas Jurídicas
Copia de la cédula de identidad del solicitante	Copia de cédula del representante legal.
Copia respaldo patrimonial (casa, vehículo, terreno)	Copia del nombramiento del representante legal.
Copia servicio básico (casa)	Copia RUC de la entidad
Referencias Personales	Copia de respaldo patrimonial como casa, vehículo, terreno
Copia de RUC (en caso de tenerlo)	Copia de facturas proveedores (últimos 3 meses)
	Copia de planilla servicio básico (Casa o negocio)
	Copia del informe financiero
	Copia de las declaraciones del impuesto a la renta de los últimos 2 años
	Copia de declaraciones IVA (último 6 meses)
	Copia de escritura, constitución, estatutos de la compañía
	Copia del registro mercantil de nombramiento
	Referencias personales y comerciales.

Elaboración Propia

Fuente: (Cabezas, 2022)

2. Una vez recibida la información solicitada, el departamento de crédito y cobranza será el encargado de definir el cupo de crédito, además de investigar información externa como:
 - Verificación de deuda en el SRI
 - Deudas o pagos pendientes en otras entidades por la misma línea de producto solicitada.
 - Nivel de endeudamiento y calificación en el Sistema Financiero
3. El analista encargado de confirmar la información procederá a realizar un informe y presentará una calificación interna del cliente acorde al cumplimiento de los parámetros establecidos.

Tabla 2 Parámetros de las Personas Naturales para la calificación interna

Parámetros para Personas Naturales	Si	No	Calificación (0 – 10)	Comentarios adicionales
Presentación de copia de cédula				
Presentación de planilla de servicios básicos				
Presentación de respaldo patrimonial				
Presentación de RUC (en caso de tener)				
Presentación de referencias personales				
Vivienda propia				
Esta laborando en la actualidad				
Posee deudas ante el SRI				
Mantiene deudas pendientes en otras entidades por la misma línea de producto solicitada.				
Bajo nivel de endeudamiento				
Baja calificación en el sistema financiero				
Elaboración Propia				

Tabla 3 Parámetros de las Personas Jurídicas para la calificación interna

Parámetros para Personas Naturales	Si	No	Calificación (0 – 10)	Comentarios adicionales
Copia de cédula del representante legal.				
Copia del nombramiento del representante legal.				
Copia del nombramiento del representante legal.				
Copia RUC de la entidad				
Copia de respaldo patrimonial como casa, vehículo, terreno				
Copia de facturas proveedores (últimos 3 meses)				
Copia de planilla servicio básico (Casa o negocio)				
Copia del informe financiero				
Copia de declaraciones de impuesto a la renta (últimos 2 años)				
Copia de declaraciones IVA (último 6 meses)				
Copia de escritura, constitución, estatutos de la compañía				
Copia del registro mercantil de nombramiento				
Referencias personales				

Referencias comerciales

Posee deudas ante el SRI

Mantiene deudas pendientes en otras entidades

por la misma línea de producto solicitada.

Bajo nivel de endeudamiento

Baja calificación en el sistema financiero

Elaboración propia

4. En función de la calificación interna que el cliente obtenga se determinará el nivel de riesgo.

Tabla 4 Nivel de Riesgo

Tipo de Crédito	Calificación Interna (Nivel de riesgo)	Monto	Cuotas
Crédito alto	86 – 100	Desde \$1501 en adelante	24
Crédito medio alto	61 – 85	Desde \$1001 hasta \$1500	15
Crédito normal	41 – 60	Desde \$801 - \$1000	12
Crédito medio bajo	21 – 40	Desde \$501 hasta \$1000	8
Crédito bajo	0 – 20	\$0	0

Elaboración propia

5. En caso de que el monto de la solicitud de crédito sea superior al cupo aprobado, la administración decidirá si otorgar un 10% al límite establecido o denegar la solicitud.
6. La cantidad de cuotas en las cuales se podrá pagar el crédito se establecerá acorde al monto aprobado.
7. La aprobación y concesión del crédito se dará cuando el cliente haya presentado la información solicitada y el departamento de crédito y cobranzas analizará el caso, una vez culminado ello, se inicia la relación contractual entre ambas partes. En dicho documento se establecerán las condicionales como el plazo a pagar, la tasa de mora, las formas de pago y las formas de cobranza.
8. La tasa de mora es aplicable a los días por retraso en el pago, mientras más tiempo pase al realizar el pago, mayor será la tasa de interés que sea aplicable al cliente. Depende de la entidad establecer un porcentaje para ello.

9. Formas de pago: efectivo, cheque o transferencias directas desde la cuenta bancaria del cliente. El cliente deberá decidir que opción es más favorable.
10. En casos de ampliación del cupo de crédito, este servicio es válido solo para clientes antiguos, y el análisis de esta decisión dependerá del historial de pagos que ha mantenido, el cupo puede incrementar o disminuir. (Cabezas, 2022)

Políticas de Cobranza

Espinoza (2020) opina que las políticas de cobranza son un conjunto de acciones aplicables previamente establecidas de forma interna por la entidad, elaboradas con el objetivo de recuperar los créditos otorgados, por ello, es importante mantener constante comunicación y contacto con los clientes, para poder ofrecerle diferentes alternativas de pago en caso de tener inconvenientes en el cumplimiento de sus obligaciones. Las acciones ejecutadas en el proceso de cobranzas son registradas detalladamente y así, llevar un seguimiento continuo de estas actividades.

Las políticas de cobranza son directrices generales que una entidad debe aplicar cuando otorga créditos a sus clientes y, de esta manera recuperar la inversión realizada con anterioridad. A continuación, se verán las políticas que una entidad debe de tener para mantener una buena gestión y recuperar su cartera de clientes.

Etapas de Cobranzas

Cobro Preventivo

- El proceso de cobranza comienza desde que el comprador adquiere el bien o servicio hasta que este, quede totalmente cancelado.
- El personal encargado de cobranzas tendrá la obligación de monitorear consecutivamente a los clientes, específicamente cuando la fecha del pago de cumplimiento este cerca.
- El encargado debe comunicarse con el cliente 5 días antes de su fecha límite, recordándole su obligación pendiente.

Cobro Administrativo

- En caso de que el cliente no haya cumplido con su obligación el día correspondiente, se le tiene que hacer un recordatorio de su retraso además del interés por mora que se será recargado en su cuota.
- El personal de cobranza, además de realizar llamadas telefónicas, también enviarán correos electrónicos a la dirección de email proporcionada por el cliente.
- Cuando ha pasado una cantidad de tiempo determinada, la entidad enviará una carta comercial al cliente informándole de la mora y la cantidad a pagar de las facturas con retraso, con el objetivo de negociar un convenio de pago.

Cobro Pre Jurídico

- El personal de cobranza también puede hacer seguimiento y monitoreo de campo a los clientes, con la finalidad de conocer los motivos por el cual ha incumplido el pago, conociendo de antemano las consecuencias del mismo.

Notificación Reporte Negativo

- Cuando todas las vías de comunicación han sido ineficaces, la entidad está en su derecho de presentar un reporte de las obligaciones pendientes en la central de riesgo, haciendo que el cliente este en la lista morosa dentro del sistema de la central.

Cobro Jurídico

- En vista de que el incumplimiento de las facturas sigue en aumento y con previa autorización de la gerencia, se efectuará un estudio y análisis de los activos no circulantes previamente presentados por el cliente, con la finalidad de negociarlos en el mercado y recuperar la inversión, este proceso será mediante recursos legales. (Henao & Rico, 2022, pág. 50)

La gestión de cobranzas puede resumirse en el siguiente cuadro:

Tabla 5 Gestión de Cobranza

Etapa	Término	Acción
Cobro preventivo	5 días antes del vencimiento	Llamada telefónica para recordar compromiso de pago
Cobro administrativo	30 días de mora	Carta comercial para informar mora y negociar pago
Cobro pre jurídico	60 días de mora	Visita al domicilio para informar mora y negociar pago
Notificación reporte negativo	15 días laborales antes del próximo vencimiento (90 días)	Reporte negativo a la central de riesgos
Cobro jurídico	120 días de mora	Procedimiento ejecutivo por incumplimiento de acuerdo, tomando compensación de los activos

Elaboración Propia

Cartera por Vencer

Para Llangari (2020) la cartera por vencer se da cuando los clientes están cerca de sus fechas de vencimiento, este tipo de cartera es una acción en la cual el crédito no tiene las condiciones para considerarse vencido, solo da a conocer el límite de días que el cliente tiene para cancelar su obligación antes de que se esto se convierta en una cartera vencida.

Cartera vencida

La cartera vencida es lo opuesto a la cartera por vencer, se trata de un monto de crédito concedido a una persona por una entidad, y un incumplimiento a su obligación por parte de la persona, ya que, no pago a tiempo, dando como resultado una cartera vencida. Esto para la entidad conlleva a un riesgo crediticio, dado que el crédito otorgado esta en mora, es importante recordar que la mora comienza desde el primer día de vencimiento del pago. (Cedeño & Zambrano, 2022, pág. 1952)

Morosidad

Son acciones que se originan por la falta de responsabilidad que tienen las personas al no cumplir con sus compromisos pactados con anterioridad, es decir, dejan vencer las obligaciones de pago. Ulloa (2020), define a la morosidad como una práctica en donde el deudor,

sea persona natural o jurídica no cumple su obligación al pago del crédito, ocasionando intereses por mora, ya que, las entidades imponen valores a pagar cuando ocurre esta situación, es decir, mientras más se demore a pagar, mayor será el valor por mora.

Cuentas por cobrar

Para Nolazco et al. (2020) “Las cuentas por cobrar se crean cuando se dan ventas a crédito y por préstamos que la entidad da a sus empleados, el aumento constante de este rubro no es favorable una entidad, dado que, ocasionaría faltante de liquidez, las cuentas por cobrar no son devengadas al instante, sino después de cierto periodo de tiempo.”

Importancia de las cuentas por cobrar

El manejo y control del rubro de cuentas por cobrar es muy importante para cualquier tipo de negocio, dado que, un manejo inadecuado del mismo puede causar la quiebra de una empresa. Es por eso que el control de la cartera de clientes y un sistema de cobranza efectivo es indispensable, para el desarrollo económico y financiero de un negocio. (Ordoñez, 2021)

Debilidades de las cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar representan una parte importante del activo y, por ende, es vulnerable y debilidades cuando no se lo trata correctamente: Las principales debilidades que este rubro posee son las siguientes:

- Falta de políticas de crédito y cobranza
- Poco control en el seguimiento de la cartera de clientes
- Envío de facturas retrasadas
- Poca resolución de conflictos con los clientes
- Carencia de control en las cuentas por cobrar
- No cumplir lo prometido al cliente. (Castro, 2020)

Cuentas Incobrables

Para López (2020) Las cuentas incobrables son aquellos rubros que una entidad ya no podrá recuperar luego de realizar ventas a crédito, es el dinero que los clientes no liquidaron en el tiempo establecido, este es un riesgo que la entidad asume desde el inicio, dado lo frecuente que se da esta situación, si el incremento de las cuentas incobrables no se mantiene bajo control, ocasionaría consecuencias económicas a la entidad.

Provisión de cuentas incobrables

Las entidades que conceden crédito a sus clientes, asumen el riesgo que esta decisión trae, por lo cual, la estipulación de políticas es importante antes de otorgar créditos, mediante estas políticas se reduce el riesgo contraído y aumenta la probabilidad de recuperar el financiamiento, el objetivo del aprovisionamiento de cuentas incobrables es afrontar el impactante gasto futuro que se da por el riesgo de morosidad en el que incurrirá la entidad por las ventas a crédito. (Moreno, 2014)

De acuerdo al artículo 10 literal 11 de la LRTI (Ley de régimen tributario interno conocida) (2021) Las provisiones para cuentas incobrables se dan durante las actividades ordinarias del negocio efectuadas cada periodo anual impositivo, siendo el 1% del total de todos los créditos dados y aquellos pendientes de cobro, la provisión acumulada jamás podrá ser mayor al 10% de la totalidad de la cartera.

Ingresos

Los ingresos se identifican como toda entrante de dinero que tiene una entidad durante un periodo contable, sea este mediante operaciones cotidianas o por eventos extraordinarios que puedan darse. Los ingresos principales de una entidad se originan de las ventas de productos o servicios que ofrece la empresa, dependiendo de la actividad económica de la misma; estas ventas pueden ser a contado y crédito. (Itaú, 2019)

Análisis financiero

El análisis financiero se caracteriza por ser un procedimiento de acciones claras y concisas que se llevan a cabo con el fin de analizar el objetivo requerido y la interrelación

coherente que existe entre los datos que se encuentran en los estados financieros, mediante el respectivo análisis se podrá identificar las falencias que puedan existir en relación a la situación económica y financiera presente y futura de la empresa, lo cual le ayudará en la toma de decisiones y el establecimiento de las medidas preventivas y correctivas necesarias, acorde al momento oportuno, además permite realizar comparaciones a nivel internacional, nacional o sectorial y así conocer en qué lugar del mercado se encuentra la empresa en comparación a otras con la misma actividad económica. (Guzmán, 2018).

Los autores Nieto y Cuchiparte (2022) afirman el análisis financiero se ha convertido en una acción obligatoria que todas las empresas deben realizar independientemente de la situación en la que se encuentran, dado que este proceso proporciona información valiosa, convirtiéndose en una herramienta relevante para la toma de decisiones por parte de los altos mandos en la organización.

Metodología para el análisis financiero

El método o análisis Horizontal es un tipo de análisis que permite la comparación de estados financieros similares, sean dos o más periodos contables, con la finalidad de conocer la variación absoluta y porcentual de las cuentas, y así comprobar si el cambio que ha tenido es favorable o desfavorable. (Fajardo & Soto, 2018)

Razones financieras

Las herramientas necesarias que se deben utilizar para conocer la situación financiera de una entidad y el desempeño de la misma, son los indicadores financieras, método conocido como análisis financiero, ya que, permite evaluar de manera confiable el curso de los procesos realizados.(Naula, 2016).

Razón corriente: Permite medir la liquidez de una entidad, mediante la siguiente fórmula.

Fórmula 1 R. Corriente

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Prueba ácida: Permite medir su liquidez y capacidad de pago, mediante la siguiente fórmula.

Fórmula 2 Prueba Ácida

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Rotación de Cartera o Cuentas por Cobrar: Toro y Palomo (2014) definen a la rotación de cartera como una razón financiera que permite conocer la cantidad de veces que las cuentas por cobrar han sido liquidadas en el periodo.

Fórmula 3 Cuentas por Cobrar

$$\text{Rotación de Cartera o cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{cuentas por cobrar}}$$

Fórmula 4 Promedio Periodo de Cobro

$$\text{Promedio Periodo de Cobro} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar} \times 365}{\text{Ventas a crédito}}$$

Razón de Rentabilidad: Consiste en la capacidad que tiene una entidad para generar utilidades en relación a sus ingresos.

Fórmula 5 Rentabilidad

$$\text{Margen de Utilidad sobre Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Totales Netas}}$$

Razón Solvencia: Tiene como meta el analizar la estructura financiera, es decir, comprobar la capacidad de cumplimiento con los compromisos a un largo plazo.

Fórmula 6 De Endeudamiento

$$\text{De endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

El resultado obtenido de esta razón muestra el porcentaje de participación de terceras personas en la empresa. indicando el grado de riesgo que posee.

7. Marco Metodológico

Se aplicó el método cualitativo de investigación documental, debido a que, las políticas de crédito y cobranza es un tema que abarca una gran cantidad de información se tuvo que tomar en consideración minuciosamente datos e información de diversas fuentes, el autor Guerrero (2015) expresa que la investigación documental es reconocida como una de las técnicas cualitativas mayor utilizadas en la realización de trabajos investigativos debido a que se encarga de la recolección, recopilación y selección de información proveniente de artículos de revistas, informes de tesis, libros, periódicos e incluso documentos e información de sitios web confiables, entre otras fuentes; en este tipo de investigación se requiere analizar los datos e identificarlos y posteriormente seleccionarlos acorde al objetivo del estudio. (pág. 09)

Este tipo de investigación también se la conoce como bibliográfica ya que se caracteriza por el uso de datos secundarios como fuentes de información, dirigiendo la investigación a dos tipos de aspectos, la primera es la relación de los datos ya existentes de diferentes autores y la segunda es proporcionar un análisis sobre la información citada. (Barraza, 2018).

Técnica de Entrevista

El entrevistador debe ser una persona capaz de poder llevar el rumbo de la conversación, mostrarse afable y amigable ganándose la simpatía del entrevistador, hacerlo sentir cómodo y usar un lenguaje conocido para él. La entrevista puede darse de forma presencial o virtual, en dónde, solo existirán 2 personas, el entrevistado y el entrevistador; sin embargo, para poder aplicar la técnica de observación, se requiere hacer la entrevista de cara a cara. (Froncoso & Placencia, 2016)

Instrumentos

Cuestionario

El cuestionario es la herramienta que se utiliza para aplicar la técnica de la encuesta. La elaboración del listado de preguntadas será formulada teniendo en cuenta el tema y objeto de estudio que se va a evaluar.

8. Resultados

Mediante la entrevista (*anexo #02*) realizada al representante legal del comercial “Agro Fortaleza” se ha podido conocer la problemática que tiene, además de sus causas y consecuencias, la falta de políticas de crédito y cobranza han generado que las ventas a crédito se descontroren, y el comercial asuma riesgos al otorgar créditos a personas que no lo merecen, ocasionando que las cuentas por cobrar aumenten exponencialmente de un año a otro.

A continuación, se presentarán los resultados obtenidos con base a la información financiera que posee el comercial, se realizó un análisis horizontal a los Estados financieros de los dos últimos periodos 2021 – 2022 (*anexo #03*) con la finalidad de realizar una comparación y determinar la variación porcentual que ha tenido el rubro de las cuentas por cobrar.

Tabla 6 Análisis Horizontal de los rubros Efectivo y sus Equivalentes, Cuentas por Cobrar e Inventarios.

Estado de Situación Financiera Comercial “Agro Fortaleza”				
	2022	2021	Variación Absoluta	Variación Relativa
Efectivo y equivalentes al efectivo	224.765,00	189.786,00	34.979,00	18%
Cuentas y Documentos por cobrar	355.702,15	187.555,93	168.146,22	90%
Inventarios	280.946,42	385.523,85	-104.577,43	-27%

Fuente: Estados de Situación Financiera 2021 – 2022 del Comercial “Agro Fortaleza”

Con base a la tabla 6, se puede demostrar que las cuentas por cobrar relacionadas directamente con las ventas a crédito, en el año 2022 han aumentado un 90% en comparación al 2021, el incremento del efectivo fue menos del 20% y los inventarios se han reducido en un 27%. Además de la aplicación del análisis horizontal en los estados financieros de los dos periodos que se realizó con el objetivo de demostrar su variación porcentual, también se implementó el uso de las razones financieras mencionadas en el marco conceptual con sus respectivas fórmulas.

Tabla 7 Ratio Financiero - Razón Corriente – Resultados

		Año 2021		Año 2022	
Razón Corriente	Activo Corriente	954.931,89	1,33	1.155.753,74	1,27
	Pasivo Corriente	718.200,66		911.105,49	

Fuente: Estado de Situación Financiera (**anexo #04**)

La razón corriente permite medir la liquidez de una entidad, y el resultado obtenido demuestra que el comercial “Agro Fortaleza” en el año 2022 poseía \$1.27 para cubrir cada \$1 de las obligaciones, una cifra un poco baja en comparación al año 2021 que por cada \$1 de deuda, hay \$1,33 para cubrirlo.

Tabla 8 Ratio Financiero - Prueba Ácida – Resultados

		Año 2021		Año 2022	
Prueba Ácida	Activo Corriente - Inventario	569.408,04	0,8	874.807,32	0,96
	Pasivo Corriente	718.200,66		911.105,49	

Fuente: Estado de Situación Financiera (**anexo #04**)

La prueba ácida al igual que la razón corriente permite medir la liquidez que posee la empresa con la diferencia de que esta no toma en cuenta los inventarios, siendo un resultado más claro. En el año 2021 por cada \$1 de obligaciones, el comercial tiene \$0,80 para cubrirlo, mientras que el 2022 por cada \$1 del pasivo, tiene \$0,96 para cubrirlo. Este último aumento debido a la cantidad de las cuentas por cobrar que hay.

Tabla 9 Ratio Financiero - Rotación de Cartera – Resultados

		Año 2021		Año 2022	
Rotación de Cartera o cuentas por cobrar	Ventas a Crédito	490.482,04	3	583.034,18	2
	Cuentas por Cobrar	187.555,93		355.702,15	

Fuente: Estado de Situación Financiera (**anexo #04**) y Estado de Resultado Integral (**anexo #05**)

Tabla 10 Ratio Financiero – Periodo medio de cobranza – Resultados

		Año 2021		Año 2022	
Periodo medio de cobranza	Cuentas por Cobrar x 365	68457914,45	140	129831284,8	223
	Ventas a Crédito	490482,04		583034,2	

Fuente: Estado de Situación Financiera (**anexo #04**) y Estado de Resultado Integral (**anexo #05**)

Los resultados dieron a conocer que la rotación de cartera o cuentas por cobrar durante el año 2021 se realizaron 3, mientras que el año 2022 tan solo fue de 2 veces, para conocer con exactitud el intervalo de tiempo, se aplicó la fórmula del periodo medio de cobranza, esto nos ayuda a ver cada cuanto día se da el cobro.

Tabla 11 Ratio Financiero – Margen de Utilidad sobre ventas – Resultados

		Año 2021		Año 2022	
Margen de Utilidad sobre Ventas	Utilidad Neta	185.367,04	28%	13.045,63	2%
	Ventas Totales Netas	653.976,05		728.792,72	

Fuente: Estado de Resultado Integral (*anexo #05*)

Como se observa en la tabla 11, los resultados obtenidos en el año 2021 acerca del margen de utilidad que resultaron de las ventas realizadas fue de 28%, mientras mayor sea el porcentaje, mayor será la utilidad; en el año 2022 fue de 2%, un valor muy inferior en comparación al año pasado, demostrando que la utilidad fue muy baja ese año.

Tabla 12 Ratio Financiero – De endeudamiento

		Año 2021		Año 2022	
De endeudamiento	Pasivo Total	718.200,66	71%	911.105,49	76%
	Activo Total	1.005.847,98		1.206.669,83	

Fuente: Estado de Situación Financiera (*anexo #04*)

El 71% del año 2021 representa el total de los activos concedidos por los acreedores, el porcentaje debería ser bajo para mayor beneficio, sin embargo, en lugar de disminuir, este aumento a 76% en el año 2022, indicando con ello, el riesgo que tiene la entidad.

9. Discusión de los Resultados

Con base en los resultados obtenidos se ha podido demostrar las consecuencias que se han dado por la falta de políticas de crédito y cobranza, la tabla 6 se puede ver la variación porcentual que ha tenido las cuentas por cobrar, siendo un aumento del 90% en comparación al año 2021. De acuerdo a Nolzco et al. (2020) “Las cuentas por cobrar se crean cuando se dan ventas a crédito y por préstamos que la entidad da a sus empleados, el aumento constante de este rubro no es favorable una entidad, dado que, ocasionaría faltante de liquidez.

En la tabla 7 se observa la liquidez que posee el comercial ante sus obligaciones, \$1,33 del activo cubrió cada \$1 del pasivo en el año 2021, mientras que en el 2022 fue de \$1,27. Este valor puede dar a entender que la empresa posee liquidez, sin embargo, se debe tomar en cuenta que para la realización de este cálculo los rubros cuentas por cobrar e inventarios están incluidos. En la tabla 8 se realizó el mismo proceso que la tabla 7 con la diferencia de que se excluyeron los inventarios, dando como resultado \$0,80 en el 2021 y \$0,96 en el 2022; la diferencia es notoria en este caso, y esto debe al aumento de las cuentas por cobrar en el 2022, pero no es seguro que dicha totalidad sea recuperable, así que la liquidez no es estable.

Los ingresos que percibe la entidad son afectados directamente por otros rubros como las cuentas por cobrar que se asocia directamente con las ventas a crédito siendo estas las causando de que los ingresos se incrementen o disminuyan. Con la aplicación de formular, se conoció el margen de utilidad que obtiene a empresa con base a todas sus ventas netas, un 28% en el año 2021 mientras que el año 2022 es de 2%, mientras más elevado mejor serán las ganancias obtenidas. Además, se midió el nivel que tiene la entidad para cumplir con sus obligaciones a largo plazo, el 71% del 2021 indica que los acreedores son dueños de ese porcentaje, en cuanto al 2022, esto subió a 76%.

Durante la entrevista con el representante legal, se le pregunto qué tipo de medidas o condiciones, el Sr. Morales indico que para otorgar crédito a sus clientes solicita cédula de identidad, una referencia personal y garantía (algunas veces no lo hace), si bien es cierto que la

cédula es el principal documento de información que posee una persona, no es el único. La información que solicita es muy poca para otorgar crédito a los clientes además del riesgo que asume el comercial. Los autores Guerra y García (2023) mencionan la relevancia de las políticas del crédito, dado que son de utilidad en el análisis crediticio de los clientes, sirven como una guía útil para la entidad, permitiendo ajustar y mejorar su portafolio o cartera de clientes, y así mantener una buena rentabilidad, a su vez. (pág. 08)

La **tabla 1** Documentación solicitada al cliente, indica la información que debe de solicitarse, sean personas naturales o jurídicas, la **tabla 2** Parámetros de las Personas Naturales para la calificación interna, la **tabla 3** Parámetros de las Personas Jurídicas para la calificación interna ayudan al comercial a calificar las personas que pueden acceder al crédito y con base en el resultado se procede a aplicar la **tabla 4**, esto permitirá reconocer a qué tipo de crédito pueden acceder las personas, no todas pueden lograrlo.

El comercial “Agro Fortaleza” ofrece créditos de \$250 y máximos de \$3000, y las cuotas varían entre 8, 12 y 15. Este tipo de condiciones no están sujetas bajo ningún parámetro de calificación, solo han sido fijadas por órdenes del propietario. La tasa de mora aplicadas es fija, tan solo se recarga el 2%, no es acumulativa con la finalidad de brindar una mayor facilidad de pago a los clientes, pero ni siquiera esto ha impedido el retraso en los pagos.

Las políticas de cobranza que aplica el comercial es el siguiente: Dos días antes del vencimiento del pago se realiza una llamada telefónica al cliente, en caso de no obtener respuesta se contacta a la referencia personal, si aun así no se ubica, se espera un límite prudencial de 3 meses, posteriormente se da aviso a las respectivas autoridades. El autor Espinoza (2020) considera que las políticas de cobranza previamente establecidas de forma interna son elaboradas con el objetivo de recuperar los créditos otorgados, por ello, es importante mantener constante comunicación y contacto con los clientes, para poder ofrecerle diferentes alternativas de pago en caso de tener inconvenientes en el cumplimiento de sus obligaciones.

La comunicación es lo importante entre el comercial y el cliente, más aún si las ventas realizadas han sido a crédito, en la **tabla 5** Gestión de Cobro, se observan los procesos a seguir para la cobranza que los comerciales deberían de aplicar.

Al finalizar la entrevista se le pregunto al Sr. Morales el por qué no había establecido previamente políticas de crédito y cobranza, tomando en consideración que el comercial cuenta con un departamento encargado de otorgar créditos y cobros a los clientes, sin embargo, el Sr Morales comento que no había establecido un ninguna política o normativas por escrita sobre el manejo de estos procesos, debido a que no se habían dado este tipo de situaciones, desde el 2017 cuando inicio su negocio, él no considero necesario este detalle.

10. Conclusiones

- La política de créditos y cobranzas es una norma interna muy relevante para el curso del negocio, mediante su aplicación, las empresas pueden realizar un análisis crediticio de su cartera de clientes, además de tener mayor seguridad al momento de asumir el riesgo de inversión al otorgar créditos a las personas, como lo han señalado varios autores en el desarrollo del informe, la información necesaria debe solicitarse y con base a esto, se podrá analizar si es rentable aprobar el crédito o no.
- Mediante la aplicación de la entrevista al sr. Morales, representante legal del comercial “Agro Fortaleza” se ha comprobado que el negocio no cuenta con una política de crédito y cobranza establecidas, solo tiene como base ordenes fijas y previamente impuestas por el dueño del negocio, además se ha demostrado el aumento de la variación porcentual que el rubro cuentas por cobrar ha tenido de un año a otro, esto se ha dado a causa de las ventas a crédito realizadas en el año 2021, siguiendo el proceso que desde el inicio su actividad económica se ha ido aplicando, aunque en este último año no ha sido muy efectivo
- Con base en los resultados obtenidos mediante la aplicación de las razones financieras, se pudo conocer la situación financiera que tiene la empresa, el aumento considera de las cuentas por cobrar de un año a otro se ha hecho notar en los estados financieros, la capacidad de liquidez a corto plazo para afrontar los pasivos ha disminuido, al igual su rotación de cartera, es decir, el periodo de días en cobranza ha aumentado, el margen de utilidad sobre las ventas ha disminuido de un 28% (año 2021) a 2% (2022), y el nivel de endeudamiento ha incrementado de un 71% (año 2021) a 76% (año 2022) aumentando el riesgo que ya tiene la empresa para el cumplimiento de sus obligaciones a largo plazo.

11. Recomendaciones

- A nivel general, se recomienda que todas las empresas u organización dedicadas a las ventas a crédito de productos o servicios deben elaborar una norma interna de políticas de crédito y cobranzas, en donde se establecerán los requisitos que los clientes deben cumplir para poder acceder al crédito, y acorde a ello, se calificarán y se determinará qué tipo de crédito pueden aplicar; los tiempos cambiantes ameritan la toma de medidas necesarias, que protejan la inversión por los créditos.
- Se recomienda que el comercial “Agro Fortaleza” disminuya las ventas a crédito debido a la problemática actual, no de forma permanente, sino hasta que la situación económica actual mejore, además de la elaboración e implementación de políticas de crédito y cobranza, estableciendo de forma clara y concisa el procedimiento que se debe realizar para poder otorgar crédito a los clientes, hacer hincapié es el respectivo análisis crediticio, con la finalidad de comprobar el nivel crediticio de la persona en cuestión y una vez aprobado, especificar las etapas de cobranza que el encargado de cobranzas debe realizar.
- Se recomienda al comercial la elaboración y aplicación de políticas de crédito y cobranza, con base en los resultados numéricos, su implementación debe ser inmediata convirtiéndose en una medidas necesaria para el desarrollo del negocio, el comercial puede tomar como base los procesos ya aplicados e irle agregando información complementaria, modificándolo a conveniencia propia, la solicitud de información debe ser ampliado y especificar si son personas naturales o personas jurídicas, establecer tipos de créditos que los clientes puedan acceder acorde a su análisis crediticio, pedir garantías muebles que cubran el crédito otorgado, imponer una tasa de mora superior a la utilizada y ser acumulable, establecer etapas de cobranza como se manifiesta en la tabla 5 del marco conceptual.

- Asamblea Nacional. (2021). *LRTI*. Quito: Lexis Finder .
- Barraza, C. (2018). *Manual para la Presentación de Referencias Bibliográficas de Documentos Impresos y Electrónicos*. Universidad Tecnológica Metropolitana : Utemvirtual.
- Cabezas, D. (2022). *Propuesta de Metodológica de implementación de un manual de políticas de crédito, para mejorar la composición y recuperación de la cartera vencida en una empresa comercial Caso Solufer*. Quito: Universidad Politécnica Salesiana.
- Castro, J. (13 de enero de 2020). *6 Errores que debes evitar en la administración de cuentas por cobrar*. Obtenido de <https://blog.corponet.com/6-errores-que-debes-evitar-en-la-administracion-de-cuentas-por-cobrar>
- Cedeño, J., & Zambrano, J. (2022). La recuperación de cartera vencida y su incidencia en la liquidez de la Cooperativa De Ahorro y Crédito Magisterio Manabita LTDA. 2021-2022. *Polo de conocimiento, 1949-1973*.
- Espinoza, A. (2020). *Gestión de Cobranzas, rentabilidad, y liquidez de PYMES comercializadores de materiales de construccion en Cuenca Caso Iscea CIA. LTDA*. Cuenca: Universidad Politécnica Salesiana.
- Fajardo, M., & Soto, C. (2018). *Gestión Financiera Empresarial*. Machala: UTMACH.
- Froncoso, C., & Placencia, A. (2016). Entrevista: guía práctica para la recolección de datos cualitativos en investigación de salud. *Rev. Fac. Med. 2017 Vol. 65 No. 2: , 329-332*.
- Guerra, J., & García, M. (2023). *Análisis de la Recuperación de Cartera en Empresas Comercializadoras de Motocicletas*. Bogotá: Fundación Universitarias del Área Andinas.
- Guerrero, G. (2015). *Metodología de la investigación*. México D.F. : Editorial Patria.
- Gutierrez, 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*. Estelí: Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua.

- Guzmán, M. (2018). *Toma de Decisiones en la Gestión Financiera para el Sistema*. Quevedo: Ediciones Grupo Compás.
- Henao, E., & Rico, L. (2022). *Propuesta para el diseño de políticas y procedimiento para la asignación de créditos y gestión de cartera en la empresa Agregados del Norte*. Medellín: Universidad de Medellín.
- Itaú. (2019). *Gestión Financiera*. Obtenido de https://s2.q4cdn.com/476556808/files/doc_downloads/sustainability/2019/Manual-gestion-financiera-vfinal-2.pdf
- Llangari, B. (2020). *Análisis de la gestión de la cartera vencida de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes Ltda. de la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo, periodo 2018. Lineamientos alternativos*. Riobamba: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.
- López, J. (01 de abril de 2020). *Cuentas Incobrables*. Obtenido de economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/cuentas-incobrables.html>
- López, J. (01 de agosto de 2020). *Ventas a Crédito*. Obtenido de economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/venta-a-credito.html#:~:text=La%20venta%20a%20cr%C3%A9dito%20es,pagarlo%20en%20un%20periodo%20posterior.>
- Moreno, J. (2014). *Contabilidad de la Estructura Financiera de la Empresa*. México: Patria.
- Naula, M. (2016). *Las razones financieras de actividad como herramienta en la gestión operativa para la toma de decisiones en la empresa*. Machala: UTMACH.
- Nieto, W., & Cuchiparte, J. (2022). Análisis e interpretación de los Estados Financieros y su incidencia en la toma de decisiones para una Pyme de servicios durante los períodos 2020 y 2021. *Dominio de las Ciencias. Vol 7, núm. 3*, 1062-1085.
- Nolazco, F., Ortiz, I., & Carhuancho, M. (2020). Las cuentas por cobrar en una Empresa de Servicios. *Espiritu emprendedor Tes*, 13-27.

- Ordoñez, K. (2021). *Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de empresas del sector comercial*. Santa Elena: UPSE.
- Pérez, J., López, B., & Ramírez, S. (2021). *El proceso de ventas y la importancia de la fuerza de ventas para el cumplimiento de los objetivos de las empresas*. Managua: Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua.
- Tisalema, X. (2022). *Los procesos de concesión y recuperación de créditos y su incidencia en la liquidez de la COAC "Crece Wiñari" Año 2019*. Riobamba: Universidad Nacional de Chimborazo.
- Toro, J., & Palomo, R. (2014). Análisis del riesgo financiero en las PYMES - Estudio de caso aplicado a la ciudad de Manizales. *Revista Lasallista de Investigación*, 78 - 88.
- Ulloa, G. (2020). *Análisis del nivel de morosidad de la cartera que mantiene la cooperativa de Ahorro y Crédito Fasayñan*. Cuenca: Universidad Politécnica Salesiana.

13. Anexos

Anexo # 01

Consulta de RUC

RUC
0993048542001

Razón social
AGROFORTALEZA S.A.

Estado contribuyente en el RUC

ACTIVO

Representante legal

Nombre/Razón Social: MORALES GARCIA GUSTAVO XAVIER
Identificación: 0909603177

Contribuyente fantasma **NO**

Contribuyente con transacciones inexistentes **NO**

Actividad económica principal

VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS QUÍMICOS DE USO AGRÍCOLA.

Tipo contribuyente

SOCIEDAD

Régimen

GENERAL

Categoría

Obligado a llevar contabilidad

SI

Agente de retención

SI

Contribuyente especial

NO

Fecha inicio actividades

2017-09-11

Fecha actualización

2023-04-06

Fecha cese actividades

Fecha reinicio actividades

Activar
a Con

Anexo # 02

Comercial Agro Fortaleza



Anexo #03

Entrevista

Cuestionario de la Entrevista

Entrevistador

Dustin Cadena Trujillo

Entrevistado

Gustavo Morales García

- 1- **¿Cuál es la problemática actual que tiene su negocio?**
- 2- **¿Usted considera que el establecimiento de políticas interna sea lo adecuado?**
- 3- **¿Usted ha establecido algún control o política interna por escrito en su negocio?**
- 4- **¿Las ventas a crédito han aumentado su volumen de ventas?**
- 5- **¿Considera que la problemática actual que tiene el negocio de deba a la falta de políticas internas, específicamente a las de crédito y cobranza?**
- 6- **¿Qué tipo de condiciones establece cuando otorga crédito a algún cliente?**
- 7- **¿Todas las ventas a crédito son realizadas mediante un pagaré o por promesa de pago en caso de ser conocidos?**
- 8- **¿Las promesas de pago verbales han fallado en su responsabilidad de pago al igual que las escritas o son diferentes?**
- 9- **¿Cuál es el mínimo y máximo de limite que tiene al otorgar crédito a un cliente, y cuantas cuotas de pago permite?**

El aumento de las cuentas por cobrar del periodo 2022 en comparación al 2021 ha sido muy notorio, y esto es solo el resultado de las ventas a crédito que se realizaron durante el año.

Sí, porque las políticas ayudan a establecer y mantener un control dentro de la organización.

Lamentablemente tengo que decir que no, si bien es cierto que he impuesto políticas en referencia al comportamiento y trato a los clientes, estas han sido de manera oral, no hay nada por escrito.

Si, las ventas a crédito son las que ayudan a aumentar el volumen de las ventas durante el periodo fiscal.

Yo creo que sí, porque lo clientes no han cancelado a tiempo sus cuotas, y el retraso cada mes va aumentando, esto ha generado la falta de ingresos y retrasos en pagos externos.

Cuando son clientes nuevos, solicito su cédula, una referencia personal y garantía de algún bien inmueble, en ocasiones no pido garantía, ya que, dan una parte del dinero en efectivo al momento y el restante se divide en cuotas que solicite el cliente.

En su mayoría, los clientes tienen que firmar un pagare que sirve de constancia para futuros pagos, sin embargo, hay excepciones en las cuales la promesa de pago es solo verbal.

Quisiera poder decir que son diferentes, sin embargo, no es así. Sean conocidos o desconocidos, no cumplen con su obligación y tienen retrasos en sus pagos.

Otorgamos créditos mínimos de \$250 y máximos de \$5000. Las cuotas varían entre 8, 12 y 15.

10- ¿Aplica alguna tasa de mora por retraso en el pago mensual?	<p>Si, aplicamos una tasa de mora fija del 2% con la finalidad de brindar una mayor facilidad de pago a los clientes.</p> <p>Dos días antes del vencimiento del pago se realiza una llamada telefónica al cliente, en caso de no obtener respuesta se contacta a la referencia personal, si aun así no se ubica, se espera un límite prudencial de 3 meses, posteriormente se da aviso a las respectivas autoridades.</p>
11- ¿Qué medidas de cobranza aplican?	<p>No lo había hecho debido a que el funcionamiento del negocio iba bien, sin embargo, durante el periodo 2022 las cosas fueron cambiando. Los clientes comenzaron a retrasarse y no daban ninguna justificación de su tardanza.</p>
12- ¿Cuál es el motivo por el que no ha establecido políticas de crédito y cobranza?	<p>Sí, estoy decidido a realizarlo.</p>
13- ¿Actualmente ha pensado en la elaboración y establecimiento de estas políticas?	

Anexo # 04

Estado de Situación Financiera
Comercial "Agro Fortaleza"
Análisis Horizontal

	2022	2021	Variación Absoluta	Variación Relativa
Activo				
Activo Corriente				
Efectivo y equivalentes al efectivo	224.765,00	189.786,00	34.979,00	18%
Bancos	0	0	0,00	0%
Activo Financieros	184.420,51	122.002,59	62.417,92	51%
Cuentas y Documentos por cobrar	355.702,15	187.555,93	168.146,22	90%
Inventarios	280.946,42	385.523,85	104.577,43	-27%
Servicios y otros pagos anticipados	31.216,23	19.941,44	11.274,79	57%
Activos por impuestos corrientes	78.703,43	50.122,08	28.581,35	57%
Total de Activos Corrientes	1.155.753,74	954.931,89	200.821,85	21%
Activo No Corriente				
Propiedad, planta y equipo	50.916,09	50.916,09	0,00	0%
Total no Corriente	50.916,09	50.916,09	0,00	0%
Total Activo	1.206.669,83	1.005.847,98	200.821,85	20%
Pasivo				
Pasivo Corriente				
Cuentas y Documentos por pagar	768.673,49	565.960,25	202.713,24	36%
Otras obligaciones corrientes	142.432,00	152.240,41	-9.808,41	-6%
Total Pasivo Corriente	911.105,49	718.200,66	192.904,83	27%
Pasivo No Corriente	0	0	0	0
Total Pasivo no Corriente	0	0	0	0
Total Pasivo	911.105,49	718.200,66	192.904,83	27%
Patrimonio Neto				
Capital	295.564,34	287.647,32	7.917,02	3%
Total Patrimonio Neto	295.564,34	287.647,32	7.917,02	3%
Total Pasivo + Patrimonio Neto	1.206.669,83	1.005.847,98	200.821,85	20%

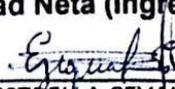

ING. ESTRELLA CEVALLOS EZEQUIEL
CONTADOR


ING. MORALES GARCIA GUSTAVO XAVIER
REPRESENTANTE LEGAL

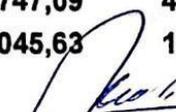
Anexo # 05

Estado del Resultado Integral
Comercial "Agro Fortaleza"

	2022	2021
Ingresos de actividades ordinarias	728.792,72	653.976,05
Ventas de mercadería	728.792,72	653.976,05
Ventas contado	145.758,54	163.494,01
Ventas crédito	583.034,18	490.482,04
Total Ingresos	728.792,72	653.976,05
Costo de ventas y producción	625.610,07	382.884,08
Materiales utilizados o productos vendidos	625.610,07	382.884,08
Costo de ventas Productos vendidos	625.610,07	382.884,08
Utilidad Bruta	103.182,65	271.091,97
Gastos Operativos	90.137,02	85.724,93
Gastos	85.304,85	83.330,79
Sueldos, salarios y demás remuneraciones	42.494,17	42.494,17
Aportes a la seguridad social (incluido fondo de reserva)	8.644,41	7.446,94
Beneficios sociales e indemnización	5.559,55	6.932,96
Honorarios, comisiones y dietas a personas naturales	6.400,00	4.250,00
Mantenimiento y reparaciones	788,45	788,45
Combustibles	319,44	319,44
Seguros y reaseguros (primas y cesiones)	458,03	458,03
Transporte	246	246
Agua, energía, luz y telecomunicaciones	3.146,51	3.146,51
Impuestos, contribuciones y otros	2.643,23	2.643,23
Suministros materiales y repuestos	11.412,88	11.412,88
Otros Servicios	3.192,18	3.192,18
Gastos Financieros	4.832,17	2394,14
Comisiones	4.832,17	2394,14
Total, Costos y Gastos	715.747,09	468.609,01
Utilidad Neta (Ingresos - Gastos)	13.045,63	185.367,04


ING. ESTRELLA CEVALLOS EZEQUIEL

CONTADOR


ING. MORALES GARCIA GUSTAVO XAVIER

 **AgroPotatoista**
REPRESENTANTE LEGAL

Anexo #06

Solicitud de Autorización



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA
DECANATO



Babahoyo, 16 de agosto del 2023
D-FAFI-UTB-00536-2023

Ingeniero.

Gustavo Xavier Morales García.

**REPRESENTANTE LEGAL DEL AGROQUÍMICOS AGROFORTALEZA S.A. DEL
CANTÓN BABAHOYO.**

Ciudad. –

De mis consideraciones:

Reciba un cordial saludo por parte de la Facultad de Administración, Finanzas e Informática de la Universidad Técnica de Babahoyo, donde formamos profesionales altamente capacitados en los campos de Tecnologías de la Información y de Administración, competentes, con principios y valores cuya practica contribuye al desarrollo integral de la sociedad, es por ello que buscamos prestigiosas Empresas e Instituciones Públicas y Privadas en las cuales nuestros futuros profesionales tengan la oportunidad de afianzar sus conocimientos.

El señor **DUSTIN MAGREDY CADENA TRUJILLO** con cédula de identidad No. **1207233063** estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, matriculado en el proceso de titulación en el periodo junio – octubre 2023, trabajo de titulación modalidad Estudio de Caso, previo a la obtención del grado académico profesional universitario de tercer nivel como Licenciado en Contabilidad y Auditoría, solicita por intermedio del Decanato de esta Facultad el debido permiso para poder culminar su proyecto, el cual titula: **“POLÍTICAS DE CRÉDITOS Y COBRANZAS DEL COMERCIAL “AGROFORTALEZA” EN LA CIUDAD DE BABAHOYO EN EL PERIODO 2022”**.

Atentamente,


Ldo. Eduardo Galeas Guijarro, MAE.
DECANO
c.c: Archivo




AgroFotaleza
"La Fuente del Agua"

Av. Universitaria Km 2 ½ vía Montalvo. Teléfono (05) 2572024
e-mail: decanotofafi@utb.edu.ec

Elaborado por:
Ing. Marilyn Coloma Aguilar

Revisado por:
Ldo. Eduardo Galeas Guijarro, MAE

Anexo #07

Certificado de Autorización



AUTORIZACIÓN

Babahoyo, 11 de septiembre de 2023

Yo, MORALES GARCIA GUSTAVO XAVIER con numero cedula de identidad #0909603177, e calidad de representante legal de la empresa AGROFORTALEZA S.A., con RUC #0993048542001.

Por medio de la presente me dirijo a usted para comunicarle que se ha AUTORIZADO al estudiante Sr. Dustin Magredy Cadena Trujillo, con cedula identidad #1207233063, de la carrera de Contabilidad y Auditoria de la Universidad Técnica de Babahoyo para que realice el estudio de caso con el tema: *Políticas de Créditos y Cobranza del Comercial "Agro Fortaleza" en la ciudad de Babahoyo en el periodo 2022.*, el cual es requisito indispensable para poder titularse.

La empresa AGROFORTALEZA S.A se compromete a entregar cualquier información solicitada por el estudiante con la condición de tener información entregada bajo confidencialidad.

Se expide la presente solicitud del interesado, para los fines que crea conveniente

Atentamente,

Ing. MORALES GARCIA GUSTAVO XAVIER

Representante legal

C.I: 0909603177

Anexo #08



consulte electrónicamente por:
DUSTIN MAGREDY
CADENA TRUJILLO



Sistema de declaración de impuestos

A través de Internet

Obligación Tributaria: 1021 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
Identificación: 0993048542001 Razon Social: AGROFORTALEZA S.A.
Periodo Fiscal: AÑO 2021 Tipo Declaración: ORIGINAL
Formulario Sustituye:

OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS LOCALES Y/O DEL EXTERIOR

CON PARTES RELACIONADAS LOCALES

Operaciones de activo	003	0.00
Operaciones de pasivo	004	0.00
Operaciones de ingreso	005	0.00
Operaciones de egreso	006	0.00
Operaciones de regalías, servicios técnicos, administrativos, de consultoría y similares	007	0.00

CON PARTES RELACIONADAS EN PARAÍSO FISCALES, JURISDICCIONES DE MENOR IMPOSICIÓN Y RÉGIMENES FISCALES PREFERENTES

Operaciones de activo	008	0.00
Operaciones de pasivo	009	0.00
Operaciones de ingreso	010	0.00
Operaciones de egreso	011	0.00
Operaciones de regalías, servicios técnicos, administrativos, de consultoría y similares	012	0.00

CON PARTES RELACIONADAS EN OTRAS JURISDICCIONES O RÉGIMENES DEL EXTERIOR

Operaciones de activo	013	0.00
Operaciones de pasivo	014	0.00
Operaciones de ingreso	015	0.00
Operaciones de egreso	016	0.00
Operaciones de regalías, servicios técnicos, administrativos, de consultoría y similares	017	0.00

TOTAL OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS

	029	0.00
--	-----	------

¿Sujeto pasivo exento de aplicación del régimen de precios de transferencia? 030 No aplica

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

ACTIVO

ACTIVOS CORRIENTES

Efectivo y equivalentes al efectivo	311	189786.00
-------------------------------------	-----	-----------

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES CORRIENTES

RELACIONADAS

Locales	312	0.00
Del exterior	313	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de cuentas y documentos por cobrar comerciales por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	314	



La información reposa en la base de datos del SRI, conforme la declaración realizada por el contribuyente

CÓDIGO VERIFICADOR

SRIDEC2022078383207

NÚMERO SERIAL

872358560517

FECHA RECAUDACIÓN

18-04-2022

PÁGINA

1

NO RELACIONADAS		
Locales	315	187555.93
Del exterior	316	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de cuentas y documentos por cobrar comerciales por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	317	4607.60
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES		
A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTICIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL		
Locales	318	0.00
Del exterior	319	0.00
DIVIDENDOS POR COBRAR		
En efectivo	320	0.00
En activos diferentes del efectivo	321	0.00
OTRAS RELACIONADAS		
Locales	322	0.00
Del exterior	323	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de otras cuentas y documentos por cobrar por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	324	0.00
OTRAS NO RELACIONADAS		
Locales	325	0.00
Del exterior	326	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de otras cuentas y documentos por cobrar por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	327	0.00
OTROS ACTIVOS FINANCIEROS CORRIENTES		
A costo amortizado	328	1222002.59
(-) Deterioro acumulado del valor de otros activos financieros corrientes medidos a costo amortizado (provisiones para créditos incobrables)	329	0.00
A valor razonable	330	0.00
PORCIÓN CORRIENTE DE ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS POR COBRAR		
Relacionadas	331	0.00
No relacionadas	332	0.00
IMPORTE BRUTO ADEUDADO POR LOS CLIENTES POR EL TRABAJO EJECUTADO EN CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN		
Relacionadas	333	0.00
No relacionadas	334	0.00
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES		
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (ISD)	335	0.00
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (IVA)	336	0.00
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (Impuesto a la Renta)	337	50122.08
Otros 338		0.00
INVENTARIOS		
Mercaderías en tránsito	339	0.00
Inventario de materia prima (no para la construcción)	340	0.00
Inventario de productos en proceso (excluyendo obras/inmuebles en construcción para la venta)	341	0.00
Inventario de prod. terr. y mercad. en almacén (excluyendo obras/inmuebles terminados para la venta)	342	385623.85
Inventario de suministros, herramientas, repuestos y materiales (no para la construcción)	343	0.00
Inventario de materia prima, suministros y materiales para la construcción	344	0.00
Inventario de obras/inmuebles en construcción para la venta	345	0.00
Inventario de obras/inmuebles terminados para la venta	346	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de inventarios por ajuste al valor neto realizable	347	0.00
ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA		
Costo	348	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de activos no corrientes mantenidos para la venta	349	0.00
ACTIVOS BIOLÓGICOS		

La información reposa en la base de datos del SRI, conforme la declaración realizada por el contribuyente

	CÓDIGO VERIFICADOR	NÚMERO SERIAL	FECHA RECAUDACIÓN	PÁGINA
	SRIDEC2022078383207	872358560517	18-04-2022	2

Agrofortaleza
La Fuerza del Agua

Reserva por donaciones	608	0.00
Reserva por valuación (procedente de la aplicación de normas ecuatorianas de contabilidad - NEC)	609	0.00
Superávit por revaluación de inversiones (procedente de la aplicación de normas ecuatorianas de contabilidad - NEC)	610	0.00
Utilidades acumuladas de ejercicios anteriores	611	14450.00
(-) Pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores	612	0.00
Excedente / pérdida del ejercicio anterior (con socios)	(+/-) 613	0.00
Resultados acumulados por adopción por primera vez de las NIIF	(+/-) 614	0.00
Utilidad del ejercicio	615	88018.00
(-) Pérdida del ejercicio	616	0.00
Excedente / pérdida del ejercicio económico (con socios)	(+/-) 617	0.00

OTROS RESULTADOS INTEGRALES ACUMULADOS

SUPERÁVIT DE REVALUACIÓN ACUMULADO		
Propiedades, Planta y Equipo	618	0.00
Activos intangibles	619	0.00
Otros	620	0.00
Ganancias y pérdidas acumuladas por inversiones en instrumentos de patrimonio medidos a valor razonable con cambios en otro resultado integral	(+/-) 621.0	0.00
Ganancias y pérdidas acumuladas por la conversión de estados financieros de un negocio en el extranjero	(+/-) 622.0	0.00
Ganancias y pérdidas actuariales acumuladas	(+/-) 623.0	0.00
La parte efectiva de las ganancias y pérdidas de los instrumentos de cobertura en una cobertura de flujos de efectivo	(+/-) 624.0	0.00
Otros	(+/-) 625.0	0.00
Dividendos declarados (distribuidos) a favor de titulares de derechos representativos de capital en el ejercicio fiscal (Informativo)	626	0.00
Dividendos pagados (liquidados) a titulares de derechos representativos de capital en el ejercicio fiscal (Informativo)	627	0.00

TOTAL DEL PATRIMONIO	698	287647.32
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	699	1005647.08

ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL

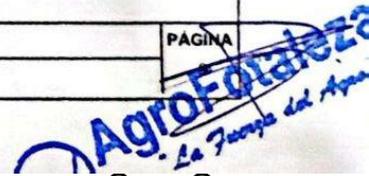
INGRESOS

INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS				
VENTAS LOCALES DE BIENES				
Gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA	8001	231282.87	6002	0.00
Gravadas con tarifa 0% de Iva o exentas de IVA	6003	4226933.18	6004	0.00
PRESTACIONES LOCALES DE SERVICIOS				
Gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA	6005	0.00	6008	0.00
Gravadas con tarifa 0% de Iva o exentas de IVA	6007	0.00	6008	0.00
EXPORTACIONES NETAS				
De bienes	6009	0.00	6010	0.00
De servicios	6011	0.00	6012	0.00
Por prestación de servicios de construcción	6013	0.00	6014	0.00
Obtenidos bajo la modalidad de comisiones o similares (relaciones de agencia)	6015	0.00	6016	0.00
Obtenidos por arrendamientos operativos	6017	0.00	6018	0.00
TOTAL INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	1005	653976.05		

OTROS INGRESOS

POR REGALÍAS Y OTRAS CESIONES DE DERECHOS				
RELACIONADAS	6019	0.00	6020	0.00
NO RELACIONADAS	6021	0.00	6022	0.00
POR DIVIDENDOS				
Procedentes de sociedades residentes o establecidas en Ecuador	6023	0.00	6024	0.00

	La información reposa en la base de datos del SRI, conforme la declaración realizada por el contribuyente			
	CÓDIGO VERIFICADOR	NÚMERO SERIAL	FECHA RECAUDACIÓN	PAGINA
	SRIDEC2022078383207	872358560517	18-04-2022	



Obligacion Tributaria: 1021 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
 Identificacion: 0993048542001 Razon Social: AGROFORTALEZA S.A.
 Periodo Fiscal: AÑO 2022 Tipo Declaracion: ORIGINAL
 Formulario Sustituye:

OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS LOCALES Y/O DEL EXTERIOR

CON PARTES RELACIONADAS LOCALES

Operaciones de activo	003	0.00
Operaciones de pasivo	004	0.00
Operaciones de ingreso	005	0.00
Operaciones de egreso	006	0.00
Operaciones de regalías, servicios técnicos, administrativos, de consultoría y similares	007	0.00

CON PARTES RELACIONADAS EN PARAÍSO FISCALES, JURISDICCIONES DE MENOR IMPOSICIÓN Y RÉGIMENES FISCALES PREFERENTES

Operaciones de activo	008	0.00
Operaciones de pasivo	009	0.00
Operaciones de ingreso	010	0.00
Operaciones de egreso	011	0.00
Operaciones de regalías, servicios técnicos, administrativos, de consultoría y similares	012	0.00

CON PARTES RELACIONADAS EN OTRAS JURISDICCIONES O RÉGIMENES DEL EXTERIOR

Operaciones de activo	013	0.00
Operaciones de pasivo	014	0.00
Operaciones de ingreso	015	0.00
Operaciones de egreso	016	0.00
Operaciones de regalías, servicios técnicos, administrativos, de consultoría y similares	017	0.00

TOTAL OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS

029 0.00

¿Sujeto pasivo exento de aplicación del régimen de precios de transferencia?

030 No aplica

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

ACTIVO

ACTIVOS CORRIENTES

Electivo y equivalentes al efectivo 311 224765.00

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES CORRIENTES

RELACIONADAS

Locales	312	0.00
Del exterior	313	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de cuentas y documentos por cobrar comerciales por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	314	0.00

La información reposa en la base de datos del SRI, conforme la declaración realizada por el contribuyente



CÓDIGO VERIFICADOR

NÚMERO SERIAL

FECHA RECAUDACIÓN

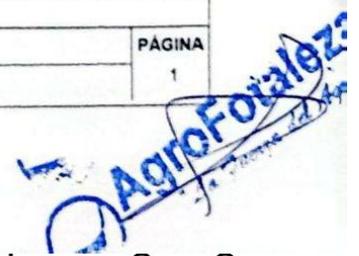
PÁGINA

SRIDEC2023095032483

872509920158

17-04-2023

1



NO RELACIONADAS		
Locales	315	355702.15
Del exterior	316	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de cuentas y documentos por cobrar comerciales por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	317	6754.75
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES		
A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTICIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL		
Locales	318	0.00
Del exterior	319	0.00
DIVIDENDOS POR COBRAR		
En efectivo	320	0.00
En activos diferentes del efectivo	321	0.00
OTRAS RELACIONADAS		
Locales	322	0.00
Del exterior	323	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de otras cuentas y documentos por cobrar por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	324	0.00
OTRAS NO RELACIONADAS		
Locales	325	0.00
Del exterior	326	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de otras cuentas y documentos por cobrar por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	327	0.00
OTROS ACTIVOS FINANCIEROS CORRIENTES		
A costo amortizado	328	184420.51
(-) Deterioro acumulado del valor de otros activos financieros corrientes medidos a costo amortizado (provisiones para créditos incobrables)	329	0.00
A valor razonable	330	0.00
PORCIÓN CORRIENTE DE ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS POR COBRAR		
Relacionadas	331	0.00
No relacionadas	332	0.00
IMPORTE BRUTO ADEUDADO POR LOS CLIENTES POR EL TRABAJO EJECUTADO EN CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN		
Relacionadas	333	0.00
No relacionadas	334	0.00
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES		
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (ISD)	335	0.00
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (IVA)	336	0.00
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (Impuesto a la Renta)	337	78703.43
Otros	338	0.00
INVENTARIOS		
Mercaderías en tránsito	339	0.00
Inventario de materia prima (no para la construcción)	340	0.00
Inventario de productos en proceso (excluyendo obras/inmuebles en construcción para la venta)	341	0.00
Inventario de prod. term. y mercad. en almacén (excluyendo obras/inmuebles terminados para la venta)	342	280946.42
Inventario de suministros, herramientas, repuestos y materiales (no para la construcción)	343	0.00
Inventario de materia prima, suministros y materiales para la construcción	344	0.00
Inventario de obras/inmuebles en construcción para la venta	345	0.00
Inventario de obras/inmuebles terminados para la venta	346	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de inventarios por ajuste al valor neto realizable	347	0.00
ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA		
Costo	348	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de activos no corrientes mantenidos para la venta	349	0.00
ACTIVOS BIOLÓGICOS		

La información reposa en la base de datos del SRI, conforme la declaración realizada por el contribuyente

CÓDIGO VERIFICADOR

NÚMERO SERIAL

FECHA RECAUDACIÓN

PÁGINA

SRIDEC2023095032483

872509920158

17-04-2023

2

Reserva por valuación (procedente de la aplicación de normas ecuatorianas de contabilidad - NEC)	610	0.00
Utilidades acumuladas de ejercicios anteriores	611	107767.91
(-) Pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores	612	0.00
Excedente / pérdida del ejercicio anterior (con socios)	(+/-) 613	0.00
Resultados acumulados por adopción por primera vez de las NIIF	(+/-) 614	0.00
Utilidad del ejercicio	615	13045.83
(-) Pérdida del ejercicio	616	0.00
Excedente / pérdida del ejercicio económico (con socios)	(+/-) 617	0.00

OTROS RESULTADOS INTEGRALES ACUMULADOS

SUPERÁVIT DE REVALUACIÓN ACUMULADO

Propiedades, Planta y Equipo	618	0.00
Activos Intangibles	619	0.00
Otros	620	0.00
Ganancias y pérdidas acumuladas por inversiones en instrumentos de patrimonio medidos a valor razonable con cambios en otro resultado integral	(+/-) 621.0	0.00
Ganancias y pérdidas acumuladas por la conversión de estados financieros de un negocio en el extranjero	(+/-) 622.0	0.00
Ganancias y pérdidas actuariales acumuladas	(+/-) 623.0	0.00
La parte efectiva de las ganancias y pérdidas de los instrumentos de cobertura en una cobertura de flujos de efectivo	(+/-) 624.0	0.00
Otros	(+/-) 625.0	0.00
Dividendos declarados (distribuidos) a favor de titulares de derechos representativos de capital en el ejercicio fiscal (Informativo)	625	0.00
Dividendos pagados (liquidados) a titulares de derechos representativos de capital en el ejercicio fiscal (Informativo)	627	0.00

TOTAL DEL PATRIMONIO	698	295564.34
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	699	

ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL

INGRESOS

INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS

VENTAS LOCALES DE BIENES

	Total ingresos	Valor exento / no objeto
Gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA	6001 193366.75	6002 0.00
Gravadas con tarifa 0% de Iva o exentas de IVA	6003 535425.97	6004 0.00

PRESTACIONES LOCALES DE SERVICIOS

	Total ingresos	Valor exento / no objeto
Gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA	6005 0.00	6006 0.00
Gravadas con tarifa 0% de Iva o exentas de IVA	6007 0.00	6008 0.00

EXPORTACIONES NETAS

	Total ingresos	Valor exento / no objeto
De bienes	6009 0.00	6010 0.00
De servicios	6011 0.00	6012 0.00

Por prestación de servicios de construcción

	Total ingresos	Valor exento / no objeto
	6013 0.00	6014 0.00

Obtenidos bajo la modalidad de comisiones o similares (relaciones de agencia)

	6015 0.00	6016 0.00
--	-----------	-----------

Obtenidos por arrendamientos operativos

	6017 0.00	6018 0.00
--	-----------	-----------

TOTAL INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	1005	728792.72
---	-------------	------------------

OTROS INGRESOS

POR REGALÍAS Y OTRAS CESIONES DE DERECHOS

	Total ingresos	Valor exento / no objeto
RELACIONADAS	6019 0.00	6020 0.00
NO RELACIONADAS	6021 0.00	6022 0.00

POR DIVIDENDOS

	Total ingresos	Valor exento / no objeto
Procedentes de sociedades residentes o establecidas en Ecuador	6023 0.00	6024 0.00



La información reposa en la base de datos del SRI, conforme la declaración realizada por el contribuyente

CÓDIGO VERIFICADOR	NÚMERO SERIAL	FECHA RECAUDACIÓN	PÁGINA
SRIDEC2023095032483	872509920158	17-04-2023	3

AgroFonleza
La Fuente del Agua