



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAH OYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

OCTUBRE 2018 – MARZO 2019

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE

INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

Actividades de Control de las Cuentas Por Cobrar en la Industrial Fideera Rodolfo Pazmiño

EGRESADA:

Rosmary Patricia Rosero Vera

TUTOR:

Ing. Roberto Aguas Pután, MAE.

AÑO 2019

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como tema “Actividades de Control de las Cuentas por Cobrar en la Industrial Fideera Rodolfo Pazmiño de la Ciudad de Babahoyo”, se orienta en analizar los créditos otorgados y la recuperación de la cartera, siendo el propósito de mantener una liquidez a través de los ingresos provenientes de los cobros de la cartera de créditos a los clientes.

Los créditos otorgados a clientes, de las ventas al contado y crédito al por mayor y/o menor de Fideos de consumo humano, enmarcamos los tipos de negocios comerciales que generan a través las ventas, por lo general las empresas que otorgan créditos, corren el riesgo de incobrabilidad, pagos atrasados e inoportunos, con fechas posteriores, dando lugar al crecimiento del rubro de cuentas por cobrar a clientes e indudablemente haciendo notas la falta de liquidez.

Se realizará un análisis de los activos corrientes en la cuenta por cobrar de clientes, correspondiente a los períodos 2016 y 2017, utilizando los índices de liquidez e identificando la variación existente de aumento o disminución entre estos períodos.

La metodología para emplear es la investigación de campo y de documentos que sirve de evidencias, procedimientos adecuados que van a hacer notar antecedente real y concretos, características principales del mismo objeto y que sirve de información para el investigador.

Al Representante Legal Gerente, se le realizó una entrevista corta y precisa que permita tener datos e informaciones relacionado a las cuentas por cobrar a clientes.

Por lo concerniente el incumplimiento de pago por parte de los clientes existe inconvenientes, y se busca a través del estudio de caso dirigirlo y analizar las operaciones que involucran rescatar de inmediato la cartera de los créditos, y hemos comparado los periodos 2016-2017.

DESARROLLO

Industrial Fideera Rodolfo Pazmiño fue creada como un negocio familiar, llamada en ese entonces Fábrica de Fideo Preferida, se encuentra ubicada en las calles Pasaje y Tercera de la Ciudad de Babahoyo, Provincia de los Ríos, está debidamente legalizada en el SRI Servicio de Rentas Internas y tiene RUC Registro Único de Contribuyentes # 1200064606-001 y considerado como Contribuyente Obligado a Llevar Contabilidad.

Es decir, Industrial Fideera es una empresa que por su capital propio de origen es de carácter privado y cumple a cabalidad con todas las normas legales tributarias, reguladas y estipuladas por la Ley de Régimen Tributario Interno, Superintendencia Compañías y Seguro, Ministerio de Relaciones Laborales y demás entidades fiscales, municipales y de control que estipulan el uso y manejo adecuado de los negocios industriales.

La misión que tiene Industrial Fideera Rodolfo Pazmiño es elaboración y comercialización de productos de calidad que es el fideo “Noelia”, utilizando para ellos máquinas de última tecnología, que cubra la necesidad de producción de los pedidos a los distribuidores-clientes, y con ello se garantiza una entrega oportuna, eficiente y de calidad a los clientes.

En cuanto a su visión es liderar en el mercado de la ciudad de Babahoyo y el entorno de la provincia de Los Ríos, que permita una rentabilidad de ingresos y con una solvencia económica que cubra en forma permanente una liquidez para los pagos a los proveedores y otros.

La empresa Industrial Fideera Rodolfo Pazmiño cumple con las siguientes metas:

- Extender facilidades de compra a los clientes
- Dar créditos directos
- Oportunidad de trabajo

El presente estudio de caso tiene como objetivo comparar de forma contable las cuentas por cobrar, periodo 2016 y 2017, factor que sirve para considerar el proceso a seguir en la consecución de un crédito, que nos permita otorgarlo con seguridad a nuestros clientes.

Industrial Fideera Rodolfo Pazmiño es una empresa que se encuentra posesionado en el mercado por muchos años y su actividad principal está destinada a la elaboración de fideos “Noelia”, producto que es muy popular y por lo tanto llega a las tiendas.

Según el libro Sistema de Control Interno para Organizaciones, donde se clasifica fundamentándose en la información de El Informe COSO (Committee of Sponsoring Organization) menciona que control interno es:

“El proceso efectuado por la junta de directores, la gerencia y el personal de una entidad, diseñado para proporcionar seguridad razonable respecto al logro de objetivos en las siguientes categorías:

- Efectividad y eficiencia de las operaciones
- Confiabilidad de la información financiera
- Cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables”

(Luna, 2011)

Según Rubio (2006) en uno de los componentes del COSO se encuentran las actividades de control las cuales son “las políticas y procedimientos necesarios para asegurar que la respuesta al riesgo ha sido la adecuada. Las actividades de control deben ser establecidas en toda la organización, a todos los niveles y en todas sus funciones”.

La Forma más utilizada de ventas en la Fábrica es la de crédito a corto plazo, cuya finalidad es el crédito comercial otorgado a los clientes o distribuidores; método que es el principal dentro de las cuentas por cobrar y que generalmente, comprenden las operaciones que realiza un negocio, ya sea por concepto de ventas de mercancías o prestación de servicio, préstamos a terceros, anticipos de sueldos, etc.

Según Charles T. Horngren, Walter Harrison Jr, M. Suzanne Oliver (2010) dice: “Las cuentas por cobrar, las cuales se denominan también cuentas comerciales (al cobro), son cantidades de dinero que deben recolectarse de los clientes como resultado de las ventas hechas a crédito. Las cuentas por cobrar sirven como una cuenta de control, porque resumen el total de todas las cuentas por cobrar de los clientes”. (p.430)

El trabajo de investigación estudio de caso, tiene el propósito de determinar las ventas a crédito, análisis de la forma y tiempo de demora en recuperar las cobranzas generados a través de los créditos efectuados a los diferentes clientes, conocer ventajas y desventajas en otorgar créditos.

Los créditos son las acciones de recibir un bien o servicio al momento, sin necesidad de pagarlo en el momento mismo en el cual se los esta recibiendo, a cambio la persona que ofrece el bien o servicio obtiene una promesa de pago.

La calidad del producto tiene gran acogida por los diferentes distribuidores- clientes Supermercado AKI, Comercial Dismero, Tiendas Industriales Asociadas TIA Y Tiendas de los diferentes barrios del cantón y la Provincia. Uno de los mayores distribuidores es el Sr Jason Rodríguez, el cual se encarga del sector de la provincia de los Ríos. Los principales Proveedores de la materia prima son: Moderna Alimento, Industrial Molinera, Milanplastic y Corporación superior la misma que se encuentran establecida en la ciudad de Guayaquil. Según (Yacuzzi, 2012): “El proveedor es quien suministra sus productos o servicios para una clientela amplia”. (p. 7)

La empresa tiene un Contador de Planta, profesional encargado de realizar y cumplir con las obligaciones tributarias que exige a las industrias que generan actividad económica, pagos que corresponden a IVA Impuesto al Valor Agregado, Impuesto a la Renta, Retenciones

a la Fuente, Anexos Transaccionales y demás que estipula la Ley de Régimen Tributario Interno.

“Ley de Régimen Tributario Interno, indica contribuyente natural o jurídico que generen actividad económica, están sujetos a realizar los pagos fiscales a efecto de cumplir con el IVA, Impuesto a la Renta y demás imposiciones tributarias a través de las declaraciones que están señaladas por las normas y reglamentos que estipula la Ley de Régimen Tributario Interno LORTI”. (Ley Organica De Regimén Tributario Interno, 2017)

La empresa no cuenta con un manual de políticas de crédito, ni con un historial crediticio que le permita conocer si la persona a quien le facilitamos el crédito se encuentra reportada por entes financieros.

El proceso de Venta y Gestión de Crédito de una empresa termina en el momento que el proceso de cobranza recauda la totalidad del crédito otorgado a los clientes. Dentro de la empresa existe la problemática de que las cuentas por cobrar no se transforman en efectivo de una manera inmediata, esto genera inconvenientes a la economía de la fábrica ya que al quedarse sin financiamiento se dificulta el proveerse de materia prima para la elaboración del fideo y así pueda continuar con su actividad. Los distribuidores negocian créditos a corto plazo a 3 meses los cuales ellos pueden abastecerse de mercadería y hacerle llegar al consumidor final. (Castro & Morales, 2014)

La información histórica de la empresa se obtiene mediante la ejecución de un análisis que sirve para predecir una conducta futura, de esta manera se prevé detectar la manera en como se comportara los créditos en un determinado periodo de tiempo.

Industrial Fideera Rodolfo Pazmiño aplica la estrategia de otorgar créditos a sus distribuidores con el fin de incrementar sus ventas, conservar a los clientes actuales y atraer nuevos clientes, pero estos créditos no están cancelados a la fecha de vencimiento, ocasionando

problemas en el proceso de cobro en cartera de crédito, esto se debe a la falta de control y verificación de la cartera el cual regenera el riesgo crediticio.

Según Godoy y Florida citado en (Revelo, 2013) define:” La Cobranza es la actividad destinada a la recaudación de fondos mediante el cobro por ventas efectuadas al contado o por créditos de diversas clases a cobrar, también se dice que es el medio o expediente para conseguir un objetivo utilizando diversas herramientas para intentar el cobro de las cuentas que una organización posee”.

Las Actividades de Control de las Cuentas por Cobrar en la fábrica son deficientes ya que no existe los lineamientos y políticas necesarias para desempeñar las funciones de una manera eficiente, y así tener control sobre la gestión de cobranza debido que se genera retraso de este, como el cobro de las facturas emitidas por los clientes, y por la falta de direccionamiento para realizar el procedimiento de otorgar créditos, ya que los mismos son asignados por el propietario de la fábrica.

Las políticas de Cobranza son para la empresa un pilar fundamental sobre la cual fijan la acción crediticia, por lo consiguiente:

son las distintas soluciones que se le pueden dar a los créditos, las normas, los términos y los métodos de crédito que se utilizan en una organización para cobrar dichos créditos Según Scott & Brigham (2008).

La falta de documentación legal de los distribuidor-clientes ha generado falencia en el proceso de cobranza, ya que los parámetros para establecer la venta a crédito son pocos efectivos, debido que sin un adecuado itinerario de cobranza se haría muy complicado el control minucioso de las entradas de efectivo y el cierre de las cuentas por cobrar.

El resultado de todos estos inconvenientes es que han venido acarreado complicaciones económicas, financieras, laborales, de esta forma generando.

- Atrasos en las obligaciones que la empresa posee con la banca, las mismas que originan la pérdida en la capacidad crediticia.
- Riesgo de Incobrabilidad
- Incumplimiento en los pagos a proveedores por falta de liquidez
- Obligaciones tributarias y patronales, causando pagos de multa e intereses.
- Iliquidez por falta de cobro o recuperación de cartera.

Según Vasquez (2018), define a: “La iliquidez es lo que caracteriza a los activos que no se pueden convertir en dinero fácilmente. Esto puede ocurrir porque no haya suficientes inversores dispuestos a comprarlos”.

Según (T. Horngren, L. Sundem & Ohn A. Elliott, 2000) definen: “Las cuentas incobrables son aquellas que una vez que la empresa ha agotado todas las formas de poder cobrarlas aun así no se ha podido recaudar el valor adeudado”.

El estudio analítico de la Cuenta por Cobrar de la empresa corresponde al periodo económico del año 2016 y 2017, las variaciones anuales y las respuestas ante la falta de liquidez.

Tabla 1 Montos de las cuentas por Cobrar e Ingresos de Industrial Fideera Rodolfo Pazmiño

Año	Ingresos	Cuentas por Cobrar
2016	\$590.669,31	\$463.084,74
2017	\$602.482,70	\$476.977,28

Fuente: Elaboración Propia

Según los datos obtenidos, los ingresos en el año 2016 de la fábrica fueron de \$590.669,31 y para el 2017 \$602.482,70. Por otro lado, podemos observar que las cuentas por cobrar en el año 2016 son de \$463.084,74 y en el año 2017 aumentaron a \$476.977,28.

Los ratios o indicadores financieros son herramientas muy útiles que sirve para medir exactamente las finanzas de la empresa.

Los indicadores financieros según (Superintendencia de Compañías, 2019) dice: “Al analizar los estados financieros de las compañías se busca encontrar patrones y tendencias que permitan prever situaciones indeseadas y adoptar mejores decisiones por parte de los administradores y demás agentes relacionados”.

Indicador de Liquidez

Indica el porcentaje que tiene sus activos y pasivos circulantes según (Mascareña Pérez, 2011) nos expresa:

“Estos ratios miden la posibilidad de la empresa de hacer frente a sus deudas más inmediatas con el dinero líquido que ella va generando”. (p. 261)

Para medir la liquidez de la empresa utilizamos fórmulas que nos permita verificar como se encuentra la situación financiera de la misma.

$$\text{Indicador de Liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Indicador de Rotación de Cartera

En este indicador vamos a determinar el tiempo que dura las cuentas por cobrar para convertirse en efectivo. La opinión de (Córdoba Padilla, Gestión financiera, 2012) señala:

“La rotación de cartera un alto número de veces es indicador de una acertada política de crédito, que impide la inmovilización de fondos en cuenta por cobrar. Por lo general, el nivel óptimo de la rotación de cartera se encuentra en cifras de 6 a 12 veces al año, 60 a 30 días de cobro.” (p. 112)

Esta se calcula a través de la siguiente fórmula:

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Total Ventas a créditos}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

Indicador de Periodo Medio de Cobranza

Este indicador muestra los días que tiene las cuentas por cobrar en convertirse en efectivo.

A continuación, la siguiente formula:

$$\text{Periodo Medio de Cobranza} = \frac{\text{Cuentas Por Cobrar} \times 365}{\text{Ventas}}$$

Analizaremos los respectivos Ratios Financiero, con la finalidad de conocer la situación financiera de la empresa de los años 2016 y 2017. (Ver Anexo 1, Anexo 2)

RATIOS FINANCIEROS		
	AÑO 2016	AÑO 2017
RC	0,83	0,79
RR	0,57	0,54
RD	0,88	0,88
RI	1,25	1,23
PPC	353	357
MUN	2,70%	3,92%
RSA	0,89%	1,31%

Elaboración: Fuente Propia

La liquidez de la empresa Industrial Fideera Rodolfo Pazmiño es precaria en ambos años, tanto la razón de circulante como la razón rápida se encuentran en niveles inaceptables, puesto que ambos indicadores están por debajo de uno, es decir que la empresa no está en las condiciones de cumplir con sus obligaciones de corto plazo, y el segundo año de estudio la liquidez decae aún más.

La cuenta de incobrables está en niveles de preocupación para ambos años de estudio, la relación con los clientes si bien es cierto que se ha fortalecido y se ha alcanzado niveles de

ventas aceptables, el 80% de las ventas se hacen a crédito afectando directamente a la liquidez de la compañía.

Esto la pone en una situación riesgosa puesto que en el momento en que deba afrontar sus deudas de corto plazo no se encontrará en condiciones de responder.

La rotación de inventario está en 1.25 veces para el 2016 y 1.23 para el 2017 lo que quiere decir que el inventario rota cada 288 días y para el segundo año 292, es decir que para poder sacar toda la producción demora casi todo el año, sigue esto afectando a la liquidez, y es consistente con el control pobre que se ha dado a las cuentas por cobrar.

El Periodo promedio de Cobranza es de 353 días y 357 para el segundo año objeto de este estudio de caso, es decir que una vez que se vende a crédito se demora alrededor de un año para cobrar el valor de esa venta.

El margen de utilidad neta es de 2.70% y 3.92% respectivamente en los años de estudio es una rentabilidad muy baja debido sobre todo al alto porcentaje que ocupan las compras, a pesar de las altas ventas que se producen el costo de llegar a las mismas es considerable y es por esto que el MUN (Margen de Utilidad Neta) sale tan bajo.

Pero de todas maneras los accionistas de la empresa consideran que la utilidad es beneficiosa para ellos ya que aparte de ser accionistas trabajan dentro de la empresa y se auto designan sueldos que les permite vivir cómodamente.

Rentabilidad sobre Activos es muy baja lo que quiere decir que los activos de la empresa son muy altos comparados con las utilidades generadas, la poca liquidez y las políticas de cobranza son las que están mermando la rentabilidad de la compañía, aunque en el 2017 este indicador muestra mejoras la empresa debe seguir mejorando en el uso de sus activos.

CONCLUSIÓN

De acuerdo con la investigación realizada se logró determinar que la gestión de cobro de la fábrica no es efectiva, debido a que, se generan los créditos suficientes sin contar con un manual de procesos que detalle políticas de créditos y cobranza, el cual les permita verificar el cumplimiento de esta; además los clientes con los que cuenta no les paga en la fecha de vencimiento y por ende la rotación de cartera se ve afectada.

Por otra parte las pruebas financieras que se implementaron para conocer la situación financiera de la empresa reflejaron un panorama negativo, debida al bajo promedio de cobranzas, el cual se verifico que para cobrar un valor otorgado por medio de crédito, la recuperación de ese monto se tarda aproximadamente un año, lapso que repercute directamente a la liquidez, esto quiere decir que para la empresa, cubrir sus obligaciones de corto plazo es prácticamente un desafío; además sus altos niveles de cuentas incobrables son un notorio problema que se viene arrastrando de año en año.

A pesar de todo esto la empresa presenta una rentabilidad no muy aceptable por motivo de las ventas ya mencionadas y los accionistas continúan con normal actividad, pero cabe destacar que los fallos administrativos en esta parte de las transacciones están deteriorando la empresa que desde mi perspectiva es un negocio muy rentable.

BIBLIOGRAFÍA

- Brachfield Montaña, P. J. (2015). *Vender a crédito y cobrar sin impagos*. Barcelona: PROFIT.
- Cardozo Cuenca, H. (2011). *Contabilidad de entidades de economíasolidaria*. Ecuador: Ecoe Ediciones.
- Castro, & Morales. (2014). *Crédito y Cobranza* . Mexico: Grupo Editorial Patria.
- Charles T. Horngren, Walter Harrison Jr, M. Suzanne Oliver. (2010). *Contabilidad*. (G. Dominguez Chávez, Ed.) Mexico: Pearson Educacion de Mexico.
- Córdoba Padilla , M. (2016). *GESTIÓN FINANCIERA Incluye referencias a NIC (1, 2, 7, 16, 17, 33, 36, y 40) y NIIF 1*. Bogotá: ECOE EDICIONES.
- Córdoba Padilla, M. (2012). *Gestión financiera*. Bogotá: ECOE EDICIONES.
- Ley Orgánica derogatoria a la Ley de buros de info. (28 de 11 de 2012). *Ley Orgánica derogatoria a la Ley de buros de información crediticia*. Obtenido de http://oidprd.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/ley_derogatoria_buros_informacion_crediticia.pdf
- LORTI. (20 de 12 de 2017). *LEY ORGANICA DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO*., Obtenido de SRI: file:///C:/Users/USER/Downloads/LRTI_2018.pdf
- Luna, O. F. (2011). *Sistemas de Control Interno para Organizaciones* (Primera Edicion ed.). Lima-Peru: Instituto de investigacion en Accountability y Control-IICO.
- Mascareña Pérez, J. (2011). *Fusiones, adquisiciones y valoracion de empresas*. Madrid: Ecobook.

Revelo, S. L. (2013). *Sistema de cobro y recuperación de cartera de crédito para la empresa "PROFEMAC" de la Ciudad de Tulcán*. Tulcan: UNIANDES.

Rubio, R. A. (Febrero de 2006). *Estrategia Financiera*. Obtenido de <http://pdfs.wke.es/6/6/7/3/pd0000016673.pdf>

Scott, B., & Brigham, E. (2008). *Fundamentos de Administracion Financiera* (Cartocea Edicion ed.). México: Cengage Learning.

Superintendencia de Compañías. (07 de Enero de 2019). *Superintendencia de Compañías*. Obtenido de INDICADORES ECONÓMICO FINANCIEROS: <https://www.supercias.gob.ec/home1.php?blue=ef8446f35513a8d6aa2308357a268a7e&ubc=Sector%2520Societario/%2520Estad%25C3%25ADsticas/%2520Indicadores%2520Econ%25C3%25B3micos>

T. Horngren, L. Sundem & Ohn A. Elliott. (2000). *INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD FINANCIERA*. Mexico: Pearson Educacion. doi:https://books.google.com.ec/books?id=-BJyun6IDP8C&printsec=frontcover&dq=INTRODUCCION+A+LA+CONTABILIDAD+FINANCIERA&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwis0um4_OTfAhWrUt8KHaIDA WQQ6AEIOzAD#v=onepage&q=INTRODUCCION%20A%20LA%20CONTABILIDAD%20FINANCIERA&f=false

Vasquez, J. J. (2018). *CAPITAL.COM*. Recuperado el 13 de Enero de 2019, de CAPITAL.COM: <https://capital.com/es/iliquidez-definicion>

Yacuzzi, E. (2012). *Conceptos Fundamentales del Desarrollo de Proveedores*. Buenos Aires, Argentina: Universidad de Cema.

Zamora, E. (2018). *CONTABILIDAE*. Recuperado el 13 de Enero de 2019, de
CONTABILIDAE: <https://www.contabilidae.com/ratio-solvencia-formula-interpretacion-ejemplos/>

ANEXOS

Anexo 1: Estado de Situación Financiera

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA		
	AÑO 2016	AÑO 2017
ACTIVOS	1.786.998,85	1.799.996,95
ACTIVOS CORRIENTES	977.523,85	1.011.993,95
CAJA	22.570,33	23.473,14
BANCOS	65.807,41	68.439,71
CUENTAS POR COBRAR	463.084,74	476.977,28
INCROBABLES	115.771,19	120.402,03
INVENTARIO	310.290,18	322.701,79
ACTIVO NO CORRIENTE	809.475,00	788.003,00
PASIVOS	1.577.766,12	1.590.764,22
PASIVOS CORRIENTES	1.173.028,62	1.285.232,32
PASIVOS NO CORRIENTES	404.737,50	305.531,90
PATRIMONIO	209.232,73	209.232,73

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 2: Estado de Resultado Integral

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL		
	AÑO 2016	AÑO 2017
VENTAS	590.669,31	602.482,70
CRÉDITO	472.535,45	486.711,51
CONTADO	118.133,86	115.771,18
COMPRAS	387.862,73	397.559,30
UTILIDAD BRUTA	202.806,58	204.923,40
COSTOS OPERATIVOS	137.834,87	141.005,07
SUELDOS	77.099,38	78.872,67
BENEFICIOS	15.873,24	16.238,32
APORTE PATRONAL	10.210,25	10.445,09
HONORARIOS	2.400,00	2.455,20
GASTOS VARIOS	4.210,00	4.306,83
IVA AL GASTO	6.570,00	6.721,11
DEPRECIACIÓN	21.472,00	21.965,86
UTILIDAD OPERATIVA	64.971,71	63.918,33
INTERESES	44.521,13	33.608,51
IMPUESTOS	4.499,13	6.668,16
UTILIDAD NETA	15.951,46	23.641,66

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 3: Entrevista**ENTREVISTA**

1. ¿El departamento de contabilidad lleva un registro de las cuentas por cobrar a clientes?
2. ¿Existe un manual de ventas, crédito y cobranza?
3. ¿La fábrica cobra intereses por la otorgación del crédito?
4. ¿La empresa cuenta con un departamento de cobranza?
5. ¿Cada cuánto se realizan análisis financieros?