



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA**

**PROCESO DE TITULACIÓN**

**OCTUBRE 2019 - MARZO 2020**

**EXAMEN COMPLEXIVO O FIN DE CARRERA**

**PRUEBA PRÁCTICA**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y**

**AUDITORÍA**

**TEMA:**

**ESTUDIO FINANCIERO EN LA EMPRESA COMERCIAL D-FASIL UBICADO EN LA**

**PARROQUIA FEBRES CORDERO**

**AUTORA:**

**DIANA ELIZABETH SISA GUZMÁN**

**TUTORA:**

**CPA. NANCY ELIZABETH UHSCA CUZCO, MG**

**BABAHOYO – LOS RÍOS – ECUADOR**

**2020**

## RESUMEN

El estudio financiero de la empresa comercial D-Fasil de la parroquia Febres Cordero permite la obtención de datos relevantes sobre la gestión interna de la organización, donde se identifica una administración empírica en el proceso de otorgar créditos, manejo de los bienes y talento humano, motivo por el cual el caso de estudio tiene como objetivo analizar la situación financiera de la institución, donde se relaciona como las debilidades descritas generan influencia en el activo, pasivo y patrimonio de la empresa. La metodología que posee el proceso investigativo se encuentra estructurada por los tipos de investigación descriptiva y documental, las cuales permiten la obtención de datos relevantes sobre la premisa objeto de análisis, también se emplea el método deductivo, debido a que los datos alcanzados permitirá el desarrollo de conclusiones generales, mientras que la técnica aplicada es la entrevista apoyada por medio de un cuestionario dirigido a la gerente propietaria de la organización, donde se obtiene como resultado en el análisis financiero horizontal, que el Activo Total disminuye en 45%, el Pasivo en un 76 % y por último el patrimonio neto presenta una disminución de 45%.

**Palabras Claves:** Cobranza, Inventario, Pasivo, Activo, Patrimonio.

## ABSTRACT

The financial study of the commercial company D-Fasil of the parish Febres Cordero allows obtaining relevant data on the internal management of the organization, where an empirical administration is identified in the process of granting credits, asset management and human talent, Why the case study aims to analyze the financial situation of the institution, where it is related how the weaknesses described generate influence on the assets, liabilities and equity of the company. The methodology that the investigative process possesses is structured by the types of descriptive and documentary research, which allow obtaining relevant data on the premise under analysis, the deductive method is also used, because the data reached will allow the development of general conclusions, while the technique applied is the interview supports by means of a questionnaire addressed to the owner manager of the organization, where it is obtained as a result in the horizontal financial analysis carried out, that the Total Assets decrease by 45%, the Liabilities 76% and finally the net worth shows a decrease of 45%.

**Keywords:** Collection, Inventory, Passive, Active, Heritage.

## INTRODUCCIÓN

La investigación efectuada en la empresa comercial D-Fasil está enfocada en conocer la realidad financiera que presenta la organización, resultados que se obtendrán por medio de la evaluación de estados financieros del periodo 2017 y 2018, con la finalidad de verificar cómo los diversos inconvenientes en la gestión administrativa, en cuanto al sistema de cobranza, los retrasos de las cuentas por cobrar y las decisiones de compra e inversión, generan un desequilibrio económico e incide en el crecimiento organizacional; situaciones que no son corregidas a tiempo por los representantes empresariales, que son los encargados de velar por el cumplimiento de los objetivos y que estos a su vez se vean reflejados en la rentabilidad económica de la empresa.

El objetivo del estudio financiero en la empresa comercial D-Fasil, es determinar las debilidades que se producen en la gestión organizacional y cuáles son las consecuencias que la empresa podría sufrir a lo largo del tiempo si no se consigue corregir las debilidades internas, es por ello, que el análisis financiero se justifica por la importancia de verificar inconvenientes que no permiten un desarrollo organizacional, es decir, las herramientas financieras conforman un factor esencial dentro de las organizaciones, porque permite contar con información de las operaciones comerciales y de administración, necesarias para la toma de decisiones.

La ejecución de un análisis financiero ayuda a elaborar un diagnóstico sobre la gestión financiera; por tal razón, el presente estudio de caso se relaciona directamente con la sublínea de investigación de la carrera de Contabilidad y Auditoría, denominada “Gestión Financiera y Compromiso Social” debido a que a través de la implementación de esta técnica contable se otorga información oportuna a los administradores que requieren de datos precisos para la

toma de decisiones efectivas, es por ello, que los beneficios de los estudios financieros son innumerables y favorecen a la localización de factores críticos para la empresa.

El desglose de la información para posterior análisis, es determinada por medio de un enfoque cuantitativo y cualitativo, al manejar datos financieros que permiten revelar las debilidades que posee la empresa en cuanto a la administración de las finanzas; la metodología a utilizar es el tipo de investigación documental y descriptiva, donde se analizan los datos financieros proporcionados por la empresa, y se procede a describir los resultados obtenidos, también se emplea el método deductivo y entrevista como técnica investigativa, dirigida a la gerente de la empresa, con el respectivo cuestionario de preguntas precisas que establezcan la factibilidad de la investigación.

## DESARROLLO

La empresa comercial D-Fasil está establecida en el Cantón Babahoyo, Parroquia Febres Cordero, entre sus actividades comerciales se encuentra la compra y venta al por mayor de artículos de bazar, ferretería y productos de primera necesidad, con el objetivo de satisfacer las peticiones del público en general; la empresa en la actualidad posee los departamentos de Contabilidad, Compras y Ventas, la cual otorga créditos a pequeños comerciantes, proceso que refleja inconvenientes en cuanto a la supervisión y seguimiento de las cuentas por cobrar e incide en la rentabilidad económica de la empresa; problemáticas que se detallan en el desarrollo del caso de estudio.

El comercial D-Fasil ofrece a los habitantes de la parroquia Febres Cordero productos de calidad y consumo masivo, a precios bajos, frase que expresa la misión, además se visionan como una empresa líder dentro del sector en donde ejecutan sus actividades, meta que será lograda a través de un atención de calidad y productos varios que satisfagan las necesidades de la localidad, siendo estos sus principales objetivos estratégicos; la organización está liderada por la gerencia, que se encarga de coordinar las actividades de las áreas y verificar el cumplimiento de las tareas asignadas a cada uno de los departamentos que conforma la institución.

La organización presenta inconvenientes en su gestión interna, pues al momento de realizar las actividades comerciales, estas no se efectúan de la mejor manera posible, debido a que el personal no cuenta con lineamientos, normas o procedimientos ya establecidos que le permitan desempeñar adecuadamente sus funciones organizacionales y cumplir con los objetivos planificados por la administración del comercial; situación que se debe principalmente a que el comercial D-Fasil no dispone de un manual de funciones como

herramienta de gestión que sirva de eje fundamental y garantice la mejora continua de los procesos, del desarrollo y crecimiento organizacional.

Según Torres & Jaramillo (2014), El manual de funciones es un documento que crea una empresa para determinar las responsabilidades y funciones de los colaboradores, es decir, permite la ubicación correcta en el puesto de trabajo, debido a que indica la denominación y naturaleza del mismo, con el único propósito de lograr mayor eficiencia en la realización de las tareas.

Es indudable negar que el manual de funciones es una herramienta importante en la gestión interna de las empresas, debido a que este elemento permite seccionar o dividir las actividades laborales y procedimientos organizacionales de manera ordenada y coherente. Asimismo, tiene una enorme relevancia en la toma de decisiones para la mejora continua del comercial D-Fasil. De acuerdo a Torres (2014) “la toma de decisiones es un proceso mediante el cual se identifica la naturaleza de un problema u oportunidad que presenta la empresa para luego realizar la selección entre las opciones disponibles y resolver el problema o aprovechar la oportunidad”.

Si bien es cierto, pese a no contar con esta herramienta algunos miembros de la organización realizan determinados procedimientos basado en la experiencia y los años de servicio brindados a la organización, aunque dichos procesos se los realice de manera empírica, es decir, no están estipulados en algún documento administrativo o contable; lo que ha provocado que no exista canales de comunicación o una línea de organización para dotar al área Financiera sobre todo el registro de operaciones efectuado en la organización, contexto que condiciona la gestión contable y financiera por no contar con datos actualizados de forma periódica de las actividades comerciales, de inventario y de las obligaciones pendiente de cobro.

La presencia de problemas relacionados al margen de utilidad, decisiones financieras inadecuadas y de desarrollo empírico de ciertos procesos internos, influye en el nivel de competitividad empresarial, debido a que la actividad económica de la institución pertenece a un sector empresarial donde días tras días existe la amenaza de nuevos competidores, situaciones negativas que podrían afectar su participación de mercado y rentabilidad, porque al no contar con una planificación estratégica adecuada que permita efectuar el control interno para el aseguramiento de los activos de la empresa y objetivos estratégicos, imposibilita el desarrollo organizacional.

El sector comercial es dinámico, día a día crece sustancialmente, donde el consumidor cada vez se vuelve más exigente y las empresas ofrecen nuevas opciones modernas de pago y productos a precios económicos que le permiten obtener ventaja competitiva sobre su competencia. Es por ello que, al no existir una correcta administración y planificación, las empresas están expuestas a un débil posicionamiento comercial, razón por la cual en la institución objeto de estudio se puede evidenciar que, al no existir una gestión interna direccionada al manejo de información relevante para las decisiones gerenciales, provoca riesgos significativos en su situación financiera.

Una debilidad presentada por el comercial durante la etapa de investigación es la administración del inventario de la organización, debido a que la persona encargada no da de baja los productos agotados y ocasiona al momento de que un cliente requiera una determinada mercancía, esta no se encuentre en stock debido a un error de ingreso o de actualización de los documentos de registro, por lo cual es evidente que la organización no emplea acciones de control interno que permita el logro de resultados objetivos, tal situación demuestra la capacidad directiva de los propietarios del Comercial D-Fasil y genera la disminución de la cuota de mercado por la débil administración del inventario.

El inventario es la documentación que contiene un listado ordenado y valorado de los productos que la empresa posee como documento de apoyo para el aprovisionamiento futuro de las existencias y de esta forma disponer de ellos para suplir las demandas de las personas, como aporte en el proceso comercial y productivo. (Cruz, 2017)

Sin duda alguna el inventario es un tema de gran importancia en la gestión interna de toda organización dedicada al comercio. Tal es el caso del comercial D-Fasil el cual cuenta con un sinnúmero de artículos de bazar, ferretería y de productos de primera necesidad destinadas a cubrir las expectativas de su clientela, en donde las existencias (mercancías) juegan un papel fundamental en su rentabilidad y liquidez. Al no contar con un correcto control de inventario, las decisiones financieras que tome la administración de la organización no serán las adecuadas, debido a que la ausencia de reportes actualizados puede generar inversiones de compra de productos que no poseen mayor rotación, donde se evidencia la impericia laboral y poca prolijidad en la administración de información contable.

Es importante mencionar que la empresa comercial D-Fasil de la parroquia Febres Cordero en el sector de Mata de Cacao, presenta serias debilidades relacionadas a la gestión Administrativa, Contable y Financiera, porque a pesar de ser una organización categorizada como mediana empresa, no cuenta un proceso administrativo adecuado, según Hernández & Hernández (2018) “Es una secuencia de etapas claves en la administración, entre ellas se encuentran: planificación, organización, dirección y control”.

El desarrollo empírico en procedimientos internos, puede ocasionar efectos negativos en la salud financiera de la organización, por tal razón, el caso de estudio realiza un análisis financiero, con el propósito de determinar cómo la realización inadecuada de procesos comerciales y de cobranza, influyen en la gestión financiera de la empresa objeto de estudio.

Para Córdoba (2016) la gestión financiera: Consiste en determinar, administrar y tomar decisiones en la asignación de recursos que tiene la empresa para asegurar que sean suficientes y cubrir los gastos de su funcionamiento, es decir, se encarga de analizar las decisiones y acciones que tienen que ver con los medios financieros necesarios en las tareas de la empresa, incluyendo su logro, utilización y control.

Para Gilli (2017) “La estructura organizacional es la representación gráfica que muestra cómo se distribuyen las áreas y el nivel jerárquico de cada uno de ellas”. La estructura orgánica de la entidad se encuentra conformada de los siguientes departamentos: Área Financiera (contadora), y Área de Compra, dividida en el departamento de Compra y Venta, los cuales cuentan con perfiles laborales relacionados con Jefe de Compras y Bodegueros, donde se gestiona todas las ventas de contado y a crédito en la organización, sin embargo, a pesar de que la empresa comercial cuenta con años de experiencia, no existen procesos estandarizados ni documentos formales para el desarrollo de las funciones, contexto que ocasionan que las actividades de control interno se dificulten.

Para Morales & Morales (2015) “La gestión de cobranza es una actividad encaminada a cobrar adeudos en tempranas instancias de mora, con el objetivo de continuar su relación comercial con el cliente, dado a que existe la posibilidad de hacer negocios de manera rentable a futuro”. Durante la investigación realizada se ha podido determinar como una de las principales debilidades con las que cuenta la organización, radica en la gestión de cobranza, debido a que por lo general la empresa D-Fasil suele otorgar créditos a propietarios de tiendas minoritas con el objetivo de incrementar las ventas y la participación en el mercado, sin embargo, debido a las competencias laborales del talento humano, en ocasiones no se aplican estrategias de cobros que aporten a convertir en efectivo las cuentas por cobrar de la entidad en el menor tiempo posible.

Debido a un inadecuado diseño organizacional o distribución de funciones en la empresa D-Fasil, provoca a que no exista una segregación de funciones óptimas, es decir, no hay una adecuada organización, según Ivan (2017) “Es el arreglo ordenado y específico de las actividades empresariales para el cumplimiento efectivo de los objetivos” (p.5). Este aspecto afecta a la gestión de cobranza, puesto que el talento humano suele rotar de forma ocasional sus puestos de trabajo ante cualquier imprevisto, contexto que ha ocasionado que la persona que tiene que realizar labores de campo para efectuar el cobro de la deuda no sea aquel talento humano que realizó tal acción en periodos anteriores, situaciones que afectan la estabilidad de los procesos y la elaboración de reportes o informes de la gestión de cobro del Departamento de Compra.

Para fundamentar la debilidad de la administración empírica en procesos comerciales y gestión de cobro, se menciona que la organización no cuenta con el desarrollo y aplicación de políticas de cobranza, todo se maneja de forma rústica e informal, donde las personas que adquieren los productos a créditos no generan interés por mora en el caso de no cancelar en el periodo de tiempo definido con la organización, lo cual es un aspecto importante de resaltar debido a que influye de manera directa a la liquidez de la organización o al periodo promedio de cobro.

Las debilidades presentadas en la gestión de cobranza se originan por la ausencia de los recursos humanos, materiales, estrategias definidas, tecnología y débil capacidad del talento humano, lo que ha ocasionado que exista un volumen de la cartera vencida en incremento, puesto que al ofrecer créditos en ventas al por mayor, la cuentas por cobrar registran valores considerables del proceso comercial, además, dicha acción ocasiona que el nivel de stock de existencias disminuya y no se pueda satisfacer la demanda minorista de los productos

ofertados, por tal razón, la gestión de cobranza y administración del inventario condicionan el proceso de toma de decisiones en cuanto a la inversión de la organización.

Para los autores Izar & Ynzunza (2017) “Los créditos son una manera de incentivar las ventas, lo que trae consigo más ingresos a la empresa, sin embargo, este tipo de ventas son un arma de doble filo porque generan un aumento en las cuentas por cobrar” (p. 49). A pesar que la organización cuenta con dos personas encargadas de visitar a los clientes que poseen créditos de la organización, esta labor no es del todo efectiva, puesto que determinado número de clientes no cumplen con las obligaciones de pago a tiempo, por lo que el periodo promedio de cobro se condiciona ante la gestión endeble del talento humano en el proceso de cobranza.

Los estados financieros son la documentación numérica que refleja la gestión administrativa de una empresa, a través de informes periódicos o en tiempos determinados de los registros contables (Calvo Langarica, 2019, pág. 10). Mediante el proceso investigativo se ha podido determinar cómo la impericia laboral de los colaboradores del departamento de compra influye en la actualización de información contable para la consolidación de los estados financieros, donde la persona encargada de realizar las operaciones comerciales a créditos, no gestiona de forma debida toda la documentación de las actividades comerciales y provoca que no sea suministrada a tiempo al área Financiera, lo que evidencia que no se aplican actividades de control interno que permitan el logro de indicadores de desempeño por área y puesto de trabajo.

Los problemas relacionados con el inventario que condicionan el nivel de existencias de la empresa D-Fasil también son considerados como una debilidad de la gestión organizacional, que afecta a los consumidores minoristas, situación que limita una buena toma de decisiones de financiamiento o reinversión. Como muestra de que en la organización no existe un

manual de funciones que permita automatizar los procedimientos internos, se describe el proceso regular que efectúa el departamento de compra: se inicia con el ordenamiento del pedido de la mercadería, luego se la prepara y se efectúa la entrega, después se inician las labores de cobranza, se registran los reportes de cobro y por último se traslada la información al departamento Financiero.

La debilidad detectada en cuanto a la administración empírica, consecuencia del perfil laboral inadecuado de los miembros de la entidad, causa que no se tenga una gestión documental efectiva, lo cual afecta los procesos de administración y registros contables actualizados e imposibilita a los miembros de la dirección de la empresa, tomar las decisiones más acertadas en cuanto a la gestión comercial. No tener una planificación en el suministro del inventario, endeble gestión de cobranza y ausencia de planes estratégicos, son situaciones que condicionan la estabilidad financiera de la empresa y la rentabilidad de la misma.

Según Baca & Marcelino (2016): La rentabilidad es el rendimiento que crean los activos en un periodo determinado, es decir, es la capacidad que tiene la entidad para generar utilidades o incrementos en sus inversiones, de tal manera que a través de este indicador se pueda conocer las cualidades que tiene la organización para ofrecer un retorno del capital (p. 167).

Uno de los indicadores para medir las finanzas de una organización es el nivel de liquidez; Según Pérez (2015): La liquidez es la disponibilidad de dinero en efectivo que tiene la empresa en un corto plazo, con el propósito de cumplir con los compromisos y las obligaciones financieras antes de su vencimiento. Para efectos de evaluar este parámetro en la empresa donde se observa el caso, se procede al cálculo de la razón financiera que mide la liquidez que ha tenido la empresa en los periodos 2017 y 2018, cuyos resultados se muestran continuación:

**Tabla 1***Razón circulante*

Razón circulante 2017=	$\frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$	=	$\frac{514.259,28}{381.687,90}$	=	<b>1,35</b>
Razón circulante 2018=	$\frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$	=	$\frac{233.810,98}{91.035,62}$	=	<b>2,57</b>
Índice proporcionado por la SUPERCIAS		=	<b>1,22</b>		

Fuente: Empresa comercial D- Fasil

Elaborado por: Diana Sisa

Como se puede observar en la tabla 1, para el año 2017 la liquidez de la empresa se situó en un número adecuado según los estándares de la Supercías; en el año 2018 mejoró su liquidez corriente, lo que implica que por cada dólar de deuda, disponía \$2,57 para hacer frente a aquellas obligaciones, los resultados en cuanto a este indicador no son negativos, sin embargo se precisa mantener un control permanente porque las fluctuaciones económicas pueden afectar de manera negativa siempre que no se pueda tratar los distintos ciclos económicos a los que se tienen que enfrentar las empresas. Pero el hecho de que la organización tenga índices de liquidez corriente aceptables no significa que este todo bien, se precisa revisar otros índices financieros para tener una idea más clara de la situación en cuanto a sus finanzas, por tanto, se procederá a evaluar su nivel de endeudamiento.

Conocer el índice de endeudamiento de la empresa es importante porque se podrá determinar la proporción de los valores que le corresponden a la organización y aquellos que están en debe; de existir un alto porcentaje de morosidad, significa que la empresa tiene que mejorar sus políticas de operación.

La morosidad es la práctica que tiene un cliente de manera constante, en la cual no cumple con el pago de los compromisos al vencimiento de su obligación, este también es un

indicador que indica el porcentaje de los créditos que se hallan en dificultades de ser devueltos. (Panpillón, 2017)

Para definir el nivel de endeudamiento se procede a utilizar los valores del Estado de Situación Financiera de los periodos 2017 y 2018, lo cual facilita el análisis y se logra objetividad en función a los datos que la empresa presenta.

**Tabla 2**

*Nivel de endeudamiento*

Nivel de Endeudamiento 2017=	$\frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total activos}}$	x 100	$\frac{381687,90}{652008,00}$	=	<b>59%</b>
Nivel de Endeudamiento 2018=	$\frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total activo}}$	x 100	$\frac{91.035,62}{361.355,72}$	=	<b>25%</b>
	Índice proporcionado por la SUPERCIAS	=	<b>61%</b>		

Fuente: Empresa comercial D- Fasil

Elaborado por: Diana Sisa

Los cálculos realizados indican que en el año 2017 el nivel de endeudamiento está cercano a los límites recomendados, puesto que la empresa operaba con más del 50% de capital ajeno, sin embargo para el 2018 esta situación presenta una mejora considerable; en tal contexto es necesario mencionar que en este último año la organización implementó la política de no hacer más créditos con montos considerables hasta cancelar la totalidad de las obligaciones a largo plazo que poseía, esta decisión estratégica ayudó a mejorar el índice de endeudamiento.

Mediante los resultados obtenidos en la aplicación de la razón financiera sobre el nivel de endeudamiento, se puede evidenciar que la organización durante el periodo anterior no ejecutaba una planificación financiera adecuada, donde además de ofertar créditos a tiendas minoritas, realizaba decisiones de financiamiento en instituciones financieras, lo cual obligó a

incrementar su porcentaje de deuda ante una endeble gestión en el proceso de toma de decisiones, porque en el año 2017 sus políticas de cobranzas no tenían un resultado positivo.

La rentabilidad es un aspecto que no puede quedar fuera del análisis financiero, pues es aquí donde se mide la eficacia de las políticas empresariales, según Illera & Illera (2015): La política empresarial es considerada una declaración de principios generales que la organización se compromete a cumplir, porque en ella se dan una serie de directrices sobre el comportamiento que se espera de los miembros de la empresa y fija bases de cómo se desarrollarán los documentos y procedimientos, con el propósito de influir en las metas y objetivos de la entidad, de manera que apoye a sus propios intereses.

En la siguiente tabla se presenta los valores de rentabilidad neta de los ejercicios económicos que se analizan en el caso:

**Tabla 3**

*Margen de utilidad neta*

Margen de Utilidad Neta <sub>2017</sub> =	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} = \frac{40.128,53}{2.331.565,08} =$	<b>1,72%</b>
Margen de Utilidad Neta <sub>2018</sub> =	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} = \frac{7.177,45}{1.301.383,31} =$	<b>0,55%</b>
Margen de Utilidad Neta por la SUPERCIAS = <b>1.14%</b>		

Fuente: Empresa comercial D- Fasil

Elaborado por: Diana Sisa

Los resultados del último periodo analizado de la rentabilidad neta de la empresa comercial D-Fasil no son favorables según las expectativas, debido a que los valores se sitúan por debajo de los recomendados por la Supercías respecto a los negocios de comercio al por mayor de productos de primera necesidad. En escenarios como estos es donde se precisa de un análisis de causalidad, que lleve a identificar las causas por las que más allá de que en los otros indicadores se refleja una aparente estabilidad, al ser contrastados con la utilidad neta se puede percibir que el funcionamiento financiero de la entidad presenta serias debilidades, en

los dos periodos la empresa supera el millón de ingresos, pero su utilidad neta no alcanza ni \$10.000.

El análisis financiero efectuado ha podido determinar que la empresa posee indicadores de utilidad bajos, lo cual puede ser consecuencia de la gestión de las ventas a créditos, debido a que la empresa D-Fasil como cualquier otro comercial, sus utilidades juegan en función del volumen de ventas y de cuanto gastó en la compra de mercaderías e inventario, donde las organizaciones pueden tener ingresos superlativos durante un periodo determinado, sin embargo, las decisiones de inversión o la capitalización lenta de las obligaciones pendientes de cobro, pueden ocasionar el contexto negativo narrado en cuanto al margen de utilidad neta.

Es necesario analizar la gestión de cobranzas de la empresa D-Fasil para determinar la efectividad en las políticas de cobro; para Morales & Morales (2015): “Gestión de cobranza es una actividad encaminada a recobrar adeudos en tempranas instancias de mora, con el objetivo de continuar su relación comercial con el cliente, dado a que existe la posibilidad de hacer negocios de manera rentable a futuro” (p. 146).

La razón financiera que permite este análisis, es la denominada “Rotación de las Cuentas por Cobrar”, cuyo cálculo se presenta a continuación:

**Tabla 4**

*Rotación de Cuentas por Cobrar*

Rotación de Cuentas por Cobrar <sup>2017</sup>	=	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	=	$\frac{2.331.565,08}{147.601,14}$	=	<b>15.80</b>
						<b>veces</b>
Rotación de Cuentas por Cobrar <sup>2018</sup>	=	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	=	$\frac{1.301.383,31}{30.292,45}$	=	<b>42.96</b>
						<b>veces</b>
Rotación de Cuentas por Cobrar <i>Industria</i> = <b>43.35 veces</b>						

Fuente: Empresa comercial D- Fasil

Elaborado por: Diana Sisa

Se puede observar que en el último periodo de análisis la empresa presenta una rotación medianamente aceptable en relación a los indicadores de la Supercías; sin embargo, hay que considerar dos aspectos importantes: el primero tiene que ver con las características del negocio, puesto que la organización se dedica a la compra y venta en gran volumen, por tanto, la rotación debe ser mínima, porque necesita liquidez para seguir operando de forma satisfactoria; mientras que el segundo aspecto es resaltar el hecho de que la empresa ha mejorado las políticas de cobranzas en el 2018, puesto que ha incrementado considerablemente las veces en las que recupera el dinero de las ventas a crédito realizadas.

Para afianzar el estudio económico de la empresa D-FASIL se procede a realizar un análisis horizontal de los Estados de Situación Financiera y de resultado; para Lavalle (2017): “El análisis horizontal es un método para expresar en porcentajes las cifras que constan en un estado financiero, aplicado generalmente al Balance General y Estado de Resultado, compara los resultados entre dos periodos inmediatos” (p.9).

En el presente estudio se procede a realizar el análisis horizontal del Estado de Situación Financiera del periodo fiscal 2017 - 2018, el cual se detalla a continuación:

**Tabla 5**  
Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera

<b>COMERCIAL D-FASIL</b>				
<b>LEÓN PEÑAFIEL ROSA GENOVEVA</b>				
<b>BALANCE GENERAL</b>				
<b>Detalle de cuentas</b>	<b>Periodos de análisis</b>		<b>Análisis Horizontal</b>	
<b>ACTIVOS</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación Porcentual</b>
<b>Activos Corrientes</b>				
Caja - Banco	61.666,77	48.350,03	-13316,74	-22%
Cuentas por Cobrar	147.601,14	30.292,45	-117308,69	-79%
(-) Provisión Cuentas Incobrables	3.880,05	302,92	-3577,13	-92%
Mercadería	309.871,42	155.471,42	-154400	-50%
<b>Total de activo corriente</b>	<b>515.259,28</b>	<b>233.810,98</b>	<b>-281448,3</b>	<b>-55%</b>
<b>Activos Fijos</b>				
Terrenos	6.780,90	6.780,90	<b>0</b>	0%
Edificios y Otros Inmuebles	55.437,20	52.665,34	<b>-2771,86</b>	-5%
Vehículos, Equipo de Transporte	84.490,62	77.302,48	<b>-7188,14</b>	-9%
(-) Depreciación Acumulada	9.960,00	9.203,98	<b>-756,02</b>	-8%
<b>Total de activos fijos</b>	<b>136.748,72</b>	<b>127.544,74</b>	<b>-9203,98</b>	<b>-7%</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>652.008,00</b>	<b>361.355,72</b>	<b>-290652,28</b>	<b>-45%</b>
<b>PASIVOS</b>				
<b>Pasivos Corrientes</b>	<b>381.687,90</b>	<b>91.035,62</b>	-290652,28	-76%
Proveedores	295.528,26	90.513,37	-205014,89	-69%
Otras Cuentas por pagar	40.179,00	522,25	-39656,75	-99%
Obligaciones Pendientes	45.980,64	0,00	-45980,64	-100%
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>381.687,90</b>	<b>91.035,62</b>	-290652,28	<b>-76%</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
Capital	270.320,10	270.320,10	0,00	0%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>270.320,10</b>	<b>270.320,10</b>	0,00	0%
<b>TOTAL DE PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>652.008,00</b>	<b>361.355,72</b>	-290652,28	<b>-45%</b>

Fuente: Empresa comercial D- Fasil

Elaborado por: Diana Sisa

Los resultados del análisis horizontal de los estados de situación financiera de los periodos analizados reflejan que existe una importante variabilidad; el estudio comienza con las

cuentas que intervienen en el activo en donde se evidencia que a nivel general el grupo de los activos ha sufrido una importante disminución de 45%, esto ha sido ocasionado debido a que todas las cuentas en este grupo también han tenido un marcado decrecimiento, por ejemplo, el activo corriente presenta un nivel disminuido de 55%, dentro de este las principales cuentas que se precisa analizar son: caja-bancos e inventarios de mercadería, el análisis indica que estas dos también se han visto disminuidas de forma considerable, al indagar sobre las posibles razones se ha podido determinar que se trata del decrecimiento generalizado de las ventas.

En el análisis correspondiente al pasivo se puede manifestar que ha disminuido en un 76%; el primer punto a resaltar en este aspecto, que tanto para el activo como pasivo, presentan un importante decrecimiento, sin embargo, este último demuestra un porcentaje más alto (76%), lo que implica que es algo positivo para la organización. Por otro lado, al continuar con el análisis de los pasivos, se observa que las cuentas por pagar presentan un decrecimiento de casi el 100%, lo cual es producto de la disminución de las compras, pero también se trata de que la empresa ha disminuido las deudas a largo plazo, lo cual le ha permitido presentar mejores índices en cuanto a este parámetro.

En cuanto al patrimonio se observa que se mantiene constante, sin embargo, es preciso y necesario aclarar que el análisis ha sido realizado en estricto apego a los estados financieros proporcionados por la empresa objeto de estudio, la cual no contabiliza en el balance general la cuenta “resultados del ejercicio”, misma que modifica los valores de la cuenta patrimonio, por tanto, pese a que aparentemente no existe variabilidad se debe entender que técnicamente el patrimonio de la empresa si se ha visto afectado por el decrecimiento general presentado.

**Tabla 6**  
*Análisis Horizontal del Estado de resultado*

<b>COMERCIAL D-FASIL</b>				
<b>LEÓN PEÑAFIEL ROSA GENOVEVA</b>				
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>				
<b>Detalle de cuentas</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>ANALISIS HORIZONTAL</b>	
			<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación Relativa</b>
<b><u>INGRESOS</u></b>				
VENTAS TARIFA 12%	1.213.449,87	692.382,91	-521.066,96	-43%
VENTAS TARIFA 0%	1.118.107,81	609.000,40	-509.107,41	-46%
RENDIMIENTOS FINANCIEROS	7,40	0	-7,40	-100%
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>2.331.565,08</b>	<b>1.301.383,31</b>	<b>-1.030.181,77</b>	<b>-44%</b>
COMPRAS NETAS	2.034.729,15	1.093.837,21	-940.891,94	-46%
(+) INVENTARIO INICIAL	489.285,86	309.871,42	-179.414,44	-37%
(-) INVENTARIO FINAL	309.871,42	155.471,42	-154.400,00	-50%
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>2.214.143,59</b>	<b>1.248.237,21</b>	<b>-965.906,38</b>	<b>-44%</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>117.421,49</b>	<b>53.146,10</b>	<b>-64.275,39</b>	<b>-55%</b>
<b><u>GASTOS</u></b>				
Remuneraciones	51.937,50	20.775,00	-31.162,50	-60%
Beneficios Sociales	7.859,38	3.143,75	-4.715,63	-60%
Aporte a la Seguridad Social	5.346,23	2.138,49	-3.207,74	-60%
Provisión Cuentas Incobrables	3.880,05	302,92	-3.577,13	-92%
Impuestos, Contribuciones, Otros	4.280,60	0	-4.280,60	-100%
Depreciación	9.960,00	9.203,98	-756,02	-8%
Servicios Públicos	1.197,20	538,74	-658,46	-55%
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b>84.460,96</b>	<b>36.102,88</b>	<b>-48.358,08</b>	<b>-57%</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>32.960,53</b>	<b>17.043,22</b>	<b>-15.917,31</b>	<b>-48%</b>
(-) 15% Particip. Trabajad.	4944,08	2.556,48	-2.387,60	-48%
(+) Gastos No Deducibles Locales	30621,4	0	-30.621,40	-100%
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>58.637,85</b>	<b>14.486,74</b>	<b>-44.151,11</b>	<b>-75%</b>
(-) Gastos Personales	14040,94	4916,80	-9.124,14	-65%
(-) Impuesto a la Renta Causado	4468,38	2.392,49	-2.075,89	-46%
<b>UTILIDAD LÍQUIDA</b>	<b>40.128,53</b>	<b>7.177,45</b>	<b>-32.951,08</b>	<b>-82%</b>

Fuente: Empresa comercial D- Fasil

Elaborado por: Diana Sisa

El análisis horizontal realizado al Estado de Resultado evidencia que los ingresos a nivel general han decrecido en proporciones considerables, en este punto se corrobora lo

previamente manifestado, pues los efectos en el estado de situación son producidos principalmente por este factor, porque es un aspecto determinante para la economía de la empresa. Un punto importante a resaltar es el hecho de que tanto los ingresos como egresos han disminuido en consecuencia del comportamiento del mercado y demás factores, sin embargo, los gastos han decrecido en mayor proporción de los ingresos lo cual es un aspecto relevante para los intereses de la empresa D-Fasil.

Para concluir el análisis de las más importantes variaciones detectadas en el Estado de Resultado, se menciona que la utilidad neta presenta un marcada y llamativa disminución, tanto en términos absolutos como relativos, es decir, el último año de análisis no ha sido del todo satisfactorio para los objetivos económicos y financieros de la empresa, pero hay que observar que a nivel general la economía del país en el año 2018 ha presentado importantes problemas por lo que en un contexto macro se puede manifestar que es un efecto en cadena lo cual repercute en empresas comerciales como D-Fasil.

## CONCLUSIÓN

La empresa D-Fasil presenta problemas relacionados al establecimiento de políticas definidas para la gestión de cobranza, porque en el proceso de venta al por mayor se realiza la entrega de artículos de primera necesidad a comerciantes minoritas de la localidad sin realizar un estudio previo de la capacidad de pago por parte del cliente, lo que ha causado en determinados momentos el retraso de los pagos pendientes de cobro que posee la empresa, además, existen problemas direccionados a la automatización de ciertos procedimientos en la elaboración de procesos internos sin el acompañamiento de documentos habilitantes como reportes de pago o documentos comerciales esenciales para el proceso de finanzas.

El margen de utilidad neta que presenta la empresa comercial D-Fasil en los periodos de tiempo analizados ha disminuido según los años objeto de análisis, situación que puede ser causada por la elaboración inadecuada del presupuesto de compra, el cual es afectado por el débil manejo del inventario e imposibilita una gestión financiera adecuada para el proceso de toma decisiones empresariales de inversión y abastecimiento o en su defecto problemas relacionados al proceso de cobranza.

El análisis horizontal del Estado de Resultados de la empresa D-Fasil refleja que las ventas han decrecido considerablemente en el último periodo de análisis, considerando que toda organización comercial que se dedica a proveer productos de primera necesidad depende de manera directa del volumen de ventas, es un importante aspecto que necesita ser mejorado para que la empresa logre un equilibrio económico y sus finanzas no se vean afectadas en el mediano y largo plazo.

La gestión de las cuentas por cobrar de la empresa D-Fasil ha mejorado en el último periodo, afirmación que se realiza en virtud del cálculo de la razón financiera de la rotación de las cuentas por cobrar, aspecto que denota la implementación de estrategias efectivas en cuanto a las políticas de cobro; este contexto es positivo para la organización puesto que recuperar la cartera en tiempos óptimos de alguna forma asegurará la existencia de liquidez para hacer frente a las obligaciones de corto plazo.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Hernández Mendoza, J. M., & Hernández Mendoza, S. L. (2018). Etapas del Proceso Administrativo. *Boletín Científico de la Escuela Superior Atotonilco de Tula*, 465-480.
- Baca, G., & Marcelino, M. (2016). *Ingeniería Financiera*. México: Grupo Editorial Patria.
- Calvo Langarica, C. (2019). *Análisis e interpretación de estados financieros (13a. ed.)*. Ciudad de México: Editorial PACJ.
- Córdoba Padilla, M. (2016). *Gestión Financiera*. Bogotá: Gestión financiera.
- Cruz, A. (2017). *Gestión de Inventarios*. Málaga: Editorial IC.
- Gilli, J. (2017). *Claves de la estructura organizativa*. Buenos Aires: Ediciones Granica.
- Illera, L., & Illera, J. (2015). *Política Empresarial: Línea de Dirección y Estrategias*. Bogotá: Editorial CESA.
- Ivan , G. (14 de Noviembre de 2017). *Definición de Organización*. Obtenido de Economía Simple: <https://www.economiasimple.net/glosario/organizacion>
- Izar, J., & Ynzunza, C. (2017). El impacto del Crédito y la Cobranza en las Utilidades. *Poliantea, Volumen 13, Numero 24*, 47-62.
- Lavalle Burguete, A. C. (2017). *Análisis financiero*. Ciudad de México: Editorial Digital UNID.
- Morales, J., & Morales, A. (2015). *Crédito y Cobranza*. México: Grupo Editorial Patria.
- Panpillón, F. . (2017). *Sistema Financiero en Perspectiva*. Madrid: Editorial UNED.
- Pérez, J. (2015). *La Gestión Financiera de la Empresa*. Madrid: ESIC.

Torres, J., & Jaramillo, O. (2014). *Diseño y análisis del puesto de trabajo*. Barranquilla: Universidad del Norte.

Torres, Z. (2014). *Planeación y Control*. Ciudad de México: Grupo Editorial Patria.

# ANEXOS

## Anexo 1. Entrevista

### Entrevista a la dueña de la empresa comercial D-Fasil

---

**Nota:** Información totalmente para fines académicos

1. ¿Cuál es el tiempo de vida institucional que posee la organización?
2. ¿Cuál es el procedimiento para otorgar créditos a clientes minoristas de la localidad?
3. ¿Qué tipos de problemas se presentan en la gestión de cobranza en la organización?
4. ¿Cuáles son las actividades que emplea la empresa cuando un cliente no cancela sus créditos a tiempo?
5. ¿Qué tipo de procedimientos emplea la empresa D-Fasil en la administración del inventario?

6. ¿Conoce que productos le genera mayores ingresos en la organización? ¿Influyen en las decisiones de compra?
  
7. ¿Considera necesario la contratación y selección de personal con perfiles profesionales adecuados para el desarrollo de actividades administrativas y contables? ¿Por qué?
  
8. ¿Ha realizado un análisis financiero la organización para detectar debilidades en la administración interna? Si responde NO, mencione las razones

## Anexo 2. Estados Financieros

COMERCIAL D-FASIL LEÓN PEÑAFIEL ROSA GENOVEVA BALANCE GENERAL DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017				
ACTIVOS			PASIVOS	
<b>Activos Corrientes</b>		<b>515.259,28</b>	<b>Pasivos Corrientes</b>	
Caja - Banco	61.566,77		Proveedores	295.528,26
Cuentas por Cobrar	147.501,14		Otras Cuentas por pagar	40.179,00
(-) Provisión Cuentas Incobrables	3.880,05		Obligaciones Pendientes	<u>45.980,64</u>
Meradería	<u>309.871,42</u>			
<b>Activos Fijos</b>		<b>136.748,72</b>	<b>TOTAL DE PASIVOS</b>	<b>381.687,90</b>
Terrenos	6.780,90		<b>PATRIMONIO</b>	
Edificios y Otros Inmuebles	55.437,20		Capital	<u>270.320,10</u>
Vehículos, Equipo de Transporte	84.490,52			
(-) Depreciación Acumulada	<u>9.960,00</u>		<b>TOTAL DE PATRIMONIO</b>	<b>270.320,10</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>		<b>652.008,00</b>	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>652.008,00</b>
Sra. Rosa León Peñafiel Propietaria			Ana Briones Cortez Contadora	

COMERCIAL D-FASIL LEÓN PEÑAFIEL ROSA GENOVEVA ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017			
<b>INGRESOS</b>			<b>2.331.566,08</b>
VENTAS TARIFA 12%	1.213.449,87		
VENTAS TARIFA 0%	1.118.107,81		
RENDIMIENTOS FINANCIEROS	<u>7,40</u>		
<b>COMPRAS NETAS</b>	<b>2.034.729,15</b>		
(+) INVENTARIO INICIAL	489.285,86		
(-) INVENTARIO FINAL	<u>309.871,42</u>		
<b>COSTO DE VENTAS</b>			<b>2.214.143,59</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>			<b>117.421,49</b>
<b>GASTOS</b>			<b>84.460,96</b>
Remuneraciones	51.937,50		
Beneficios Sociales	7.859,38		
Aporte a la Seguridad Social	5.346,23		
Provisión Cuentas Incobrables	3.880,05		
Impuestos, Contribuciones, Otros	4.280,60		
Depreciación	9.960,00		
Servicios Públicos	<u>1.197,20</u>		
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>			<b>32.960,53</b>
(-) 15% Particip. Trabajad.			4.944,08
(+) Gastos No Deducibles Locales			<u>30.621,40</u>
<b>UTILIDAD NETA</b>			<b>58.637,85</b>
(-) Gastos Personales			14.040,94
(-) Impuesto a la Renta Causado			<u>4.468,38</u>
<b>UTILIDAD LÍQUIDA</b>			<b>40.128,53</b>

**COMERCIAL D-FASIL**  
**LEÓN PEÑAFIEL ROSA GENOVEVA**  
**BALANCE GENERAL**  
**DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018**

ACTIVOS			PASIVOS	
<b>Activos Corrientes</b>	<b>233.810,98</b>		<b>Pasivos Corrientes</b>	
Caja - Banco	48.350,03		Proveedores	90.513,37
Cuentas por Cobrar	30.292,45		Otras Cuentas por pagar	<u>522,25</u>
(-) Provisión Cuentas Incoables	302,92			
Mercadería	<u>155.471,42</u>			
<b>Activos Fijos</b>	<b>127.544,74</b>		<b>TOTAL DE PASIVOS</b>	<b>91.035,62</b>
Terrenos	6.780,90		<b>PATRIMONIO</b>	
Edificios y Otros Inmuebles	52.865,34		Capital	<u>270.320,10</u>
Vehículos, Equipo de Transporte	77.302,48			
(-) Depreciación Acumulada	<u>9.203,98</u>			
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>361.355,72</b>		<b>TOTAL DE PATRIMONIO</b>	<b>270.320,10</b>
			<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>361.355,72</b>

\_\_\_\_\_  
**Sra. Rosa León Peñafiel**  
Propietaria

\_\_\_\_\_  
**Ana Briones Cortez**  
Contadora

**COMERCIAL D-FASIL**  
**LEÓN PEÑAFIEL ROSA GENOVEVA**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018**

<b>INGRESOS</b>		<b>1.301.383,31</b>
VENTAS TARIFA 12%	692.382,91	
VENTAS TARIFA 0%	<u>609.000,40</u>	
<b>COMPRAS NETAS</b>	<b>1.093.837,21</b>	
(+) INVENTARIO INICIAL	309.871,42	
(-) INVENTARIO FINAL	<u>155.471,42</u>	
<b>COSTO DE VENTAS</b>		<b>1.248.237,21</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>53.146,10</b>
<b>GASTOS</b>		<b>36.102,88</b>
Remuneraciones	20.775,00	
Beneficios Sociales	3.143,75	
Aporte a la Seguridad Social	2.138,49	
Provisión Cuentas Incoables	302,92	
Depreciación	9.203,98	
Servicios Públicos	<u>538,74</u>	
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		<b>17.043,22</b>
(-) 15% Particip. Trabajad.		2.556,48
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>14.486,74</b>
(-) Gastos Personales		4.916,80
(-) Impuesto a la Renta Causado		<u>2.392,49</u>
<b>UTILIDAD LÍQUIDA</b>		<b>7.177,45</b>

\_\_\_\_\_  
**SRA. Rosa León Peñafiel**  
Propietaria

\_\_\_\_\_  
**Ana Briones Cortez**  
Contadora