



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

NOVIEMBRE 2020 – MAYO 2021

**EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O FIN DE CARRERA
PRUEBA PRÁCTICA**

INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO(A) EN
CONTABILIDAD PÚBLICA Y AUDITORIA**

TEMA:

**ANÁLISIS DE LA CARTERA VENCIDA DE LOS CLIENTES DEL COMERCIAL
DISPRIFE DURANTE LA PANDEMIA DEL COVID 19 PERIODO 2020**

AUTOR(A):

MORA VITE LUIS ANTONIO

TUTOR:

ING. LAJE MONTOYA JOSÉ STALIN

AÑO 2021

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo realizar un análisis de la cartera vencida de los clientes del comercial DISPRIFE durante la pandemia del COVID – 19 periodo 2020. La metodología aplicada para el desarrollo de la presente investigación es el método inductivo, para ello se llevó a cabo una entrevista dirigida al representante legal y al contador quienes proporcionaron información para el desarrollo de la investigación. Entre los resultados obtenidos más relevantes se puede identificar que el comercial DISPRIFE durante el periodo 2020 registró un aumento significativo en el rubro de cuentas por cobrar debido a que no cuenta con buenas políticas de crédito y una adecuada gestión de cobranza, lo que implicaría que el comercial en un momento determinado no disponga de la liquidez suficiente para hacer frente a sus obligaciones de tal manera que tenga que recurrir a créditos para efectuar los pagos por las obligaciones adquiridas. Se concluye que el comercial mantiene un alto porcentaje de cartera de vencida, su proceso de cobro es estático y presenta dificultades para cumplir con sus obligaciones.

PALABRAS CLAVES

Comercial, Cartera de vencida, liquidez, Cobranza.

INTRODUCCION

El presente estudio de caso es realizado en el COMERCIAL DISPRIFE, persona natural obligada a llevar contabilidad, ubicado en los Ríos / Babahoyo / Dr. Camilo Ponce / AV. Juan x Marcos s/n y calle H, cuya actividad económica es la venta al por mayor de otros productos diversos para el consumidor.

Bajo la finalidad de captar clientes para mejorar el nivel de ventas la gran mayoría de las empresas ofrecen créditos con plazos razonables de acuerdo a su realidad y necesidad, sin embargo, dichos plazos en la gran mayoría de las ocasiones no son cumplidos, llevando estos valores a su vencimiento, lo que repercute en problema de liquidez y de competitividad de las empresas. Las cuentas por cobrar son causadas por las ventas a créditos que realiza el comercial DISPRIFE y estas deben hacerse efectivas en un periodo de 8 días.

La metodología aplicada para desarrollo la presente investigación es el método inductivo, para ello se llevó a cabo una entrevista (ver Anexo N°2), al representante legal y al contador con la finalidad de conocer si la empresa está desarrollando sus actividades de manera adecuada, la presente investigación se enmarcó bajo la sub línea de investigación Gestión Financiera, Tributaria y Compromiso Social, estas se encuentran establecida en la línea de investigación de la Escuela de Administración.

Para llevar a cabo el estudio de caso se procedió a solicitar los estados financieros correspondiente al periodo 2020, con la finalidad de aplicar las razones financieras de liquidez, de efectivo y de cuentas por cobrar de manera que se pueda determinar la situación económica y financiera de la empresa. Cabe recalcar que estuvo condicionada por la información documentada que reposa en los archivos de la empresa, mismo que por

cuestión de confidencialidad estuvieron limitados a la observación y explicación por parte del propietario del comercial DISPRIFE.

DESARROLLO

El comercial DISPRIFE con RUC: 1204589301001, persona natural obligada a llevar contabilidad, ubicada en la ciudad de Babahoyo – Los Ríos en las calles Dr. Camilo Ponce / AV. Juan x Marcos s/n y calle H, cuya actividad económica principal es la venta al por mayor de otros productos diversos para el consumidor.

De acuerdo a la página del Servicio de Rentas Internas el comercial DISPRIFE registra con fecha de reinicio de actividades el 23 de agosto del 2014, esta actividad económica venta al por mayor de productos para panificación fue constituida por el gerente general y propietario el Ing. Luis Ernesto Prieto Reyes. Está a su vez está obligada a llevar contabilidad (ver Anexo N°1), para tal efecto el Servicio de Rentas Internas a través de la Ley de Régimen Tributario Interno señala lo siguiente:

En el artículo 19 se establece que todas las sociedades están obligadas a llevar contabilidad y declarar los impuestos con base en los resultados que arroje la misma. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas cuyos ingresos brutos del ejercicio fiscal inmediato anterior, sean mayores a trescientos mil (USD \$. 300.000) dólares de los Estados Unidos, incluyendo las personas que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos. Este monto podrá ser ampliado en el Reglamento de esta ley. (Servicio de Rentas Internas , 2018, pág. 28)

De acuerdo a la entrevista realizada al contador y al representante legal de la empresa, nos manifestaron que existe un rubro de cuentas por cobrar el cual tuvo un aumento en el periodo fiscal 2020:

Las cuentas por cobrar también llamadas cuentas comerciales, representan el derecho a recibir por parte de los clientes dinero en el futuro debido a las ventas de bienes o servicio prestado en el presente. Las cuentas por cobrar usualmente se manejan a corto plazo en períodos de 30 a 60 días y, por lo tanto, se reportan como un activo circulante en el balance general. (Nobles, Mattison , & Matsumura, 2016, pág. 486)

Las Cuentas por cobrar que mantiene el comercial DISPRIFE corresponden a los montos adeudados por sus clientes, por la compra de productos de panificación en el curso normal del negocio, no obstante, presenta inconvenientes en la recuperación de la cartera de créditos. Según Farfán (2014) afirma: “Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro importe análogo” (pág. 57).

Cabe mencionar que como toda empresa el comercial DISPRIFE lleva a cabo la provisión de cuentas incobrables con un porcentaje estimado del 1% de manera que se pueda obtener un saldo más real de las cuentas por cobrar en los estados financieros.

La provisión para cuentas incobrables es una medida de salvaguardia llevada a cabo por muchas empresas con la finalidad principal de proporcionar un soporte que sirva de ayuda para amortiguar las facturas de clientes que se encuentran pendiente de pago por un periodo prolongado de tiempo.

Una provisión para cuentas incobrables es un tipo de cuentas de salvaguardia establecidas por muchas empresas. La función principal de este tipo de cuenta es proporcionar un colchón contra las facturas de clientes que estén pendientes de pago durante períodos prolongados de tiempo. (Castillo, 2010)

El contador menciona que hubo un periodo en que el comercial para poder obtener más clientes y una mejor salida de su inventario, toma la decisión de dar facilidad de crédito de manera desmedida sin tener una previa planificación y control de las consecuencias que aquello iba a provocar, lo cual llevo a tener problemas en la recuperación de la cartera.

Las empresas por lo general mantienen políticas de cobranzas para efectuar el cobro a sus clientes una vez vencido el plazo otorgado, para lo cual resulta necesario establecer buenas políticas de crédito dentro de la compañía.

La efectividad de las políticas de cobro de la empresa se puede evaluar parcialmente examinando el nivel de estimación de cuentas incobrables. Una efectiva labor de cobranza está relacionada con efectiva política de créditos por lo que se minimiza los gastos de cobro por cuentas difíciles o de dudosa recuperación. (Campoverde & Galarza, 2017)

El contador manifestó que se pensó en la propuesta de implementar políticas de créditos en el comercial, pero no se pudieron llevar a cabo con los clientes porque tenían una cartera muy elevada, como resultado de una mala gestión al otorga créditos sin tener el asesoramiento adecuado.

El incremento del rubro de cuentas incobrables también ha provocado que existan problemas en la liquidez de la empresa por la dificultad para recuperar los créditos otorgados a los clientes, razón por el cual la gerencia busca estrategias diariamente para recuperar los valores vencidos.

La evaluación económica del comercial se realizará a través de un análisis financiero que permita observar el comportamiento de la empresa en relación a su liquidez.

Liquidez es la capacidad de convertir activos en efectivo, o de obtener efectivo para cumplir con las obligaciones a corto plazo. De manera convencional, el corto plazo se considera como un periodo de hasta un año, aunque se le identifica con el ciclo normal de operaciones de una compañía (el periodo que abarca el ciclo de compra, producción, venta y cobranza). (Wild, Subramanyam, & Halsey, 2007, pág. 500)

Las ventas a crédito que realiza la empresa tienen un plazo de 8 días, esta facilidad de pago funciona como estrategia para logra fidelizar a los clientes a largo plazo:

Las ventas a crédito para empresas o B2B tienen el atractivo de ser parte del Capital de Trabajo de su cliente. El capital de trabajo es el dinero que necesito para pagar un ciclo productivo y ello incluye cuándo el cliente paga. Su cliente debe comprar los insumos, realizar el trabajo y recibir el pago; debe financiar todo ese proceso. Sí usted le vende a crédito, entonces él puede realizar el trabajo, recibir el pago y pagarle a usted. Con ello lo vuelve más competitivo (y eso es muy atractivo para él). (Maureira, 2018)

La complejidad de la situación se agrava en el periodo fiscal 2020 en donde por razones externas y por la pandemia del covid-19 varios clientes a quienes se les otorgó crédito no han cumplido con el desembolso por la mercadería adquiridas. Una mala gestión en los cobros de los créditos otorgados genera inconveniente en las cuentas por pagar, reduciendo la solvencia en cuentas de efectivo y equivalente de efectivo.

Estas cuentas a pagar representan un crédito concedido a la empresa para el desarrollo de su actividad económica. En este caso el crédito lo concede un proveedor sin intermediación de una entidad financiera. por lo tanto, estas cuentas a pagar suponen una forma de financiación a la actividad económica de la empresa libre de interés. Desde la óptica de la empresa que ha concedido el crédito, las cuentas a pagar tendrán justo la consideración contraria (cuentas a cobrar).

(Francisco Javier , 2017)

Se procederá a calcular los ratios financieros que permitan conocer la situación económica del comercial y luego realizar un análisis para conocer el nivel de riesgo en el que se encuentra. “El análisis de razones financieras implica métodos de cálculo e interpretación de razones financieras para analizar y supervisar el desempeño de la empresa” (Gitman L. J., 2003 , pág. 44).

En la tabla que se muestra a continuación se encuentran agrupadas las cuentas primordiales para proceder a realizar el cálculo de las razones de liquidez.

TABLA 1*Resumen de Cuentas*

Cuentas	2019	2020
Activo Corriente	\$ 139.269,55	\$ 83. 388,41
Cuentas por Cobrar	\$ 25.147,00	\$ 77. 342, 36
Inventario	\$ 105.287,00	\$ 101.174,14
Pasivo Corriente	\$ 65.021,00	\$ 28.542, 35
Ventas	\$ 892.933,76	\$ 1.345.852,72

Fuente: Estados Financieros de Comercial DISPRIFE

Elaboración propia

Como medida de control y evaluación del nivel de cuentas por cobrar los gerentes pueden recurrir a la Rotación de Cuentas por Cobrar (RCC): “El índice de rotación de cuentas por cobrar muestra, en definitiva, la velocidad con la que una empresa cobra sus cuentas. Es decir, la capacidad que tiene de transformarlas en dinero en efectivo” (Olivares , 2019).

TABLA 2*Rotación de Cuentas por Cobrar*

	2019	2020
$RCC = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	35,51	17,40

Fuente: Estados Financieros del comercial DISPRIFE

Elaboración propia

Los resultados obtenidos de la rotación de cuentas por cobrar dejan en evidencia como disminuye la rapidez con la que se efectúan los cobros partiendo con el período 2019 con 35,51 veces, reduciendo considerablemente su capacidad de transformar las cuentas por cobrar en efectivo en un 51% en el período 2020 con 17,40 veces.

Se demuestra que el comercial DISPRIFE posee una disminución altamente significativa en cuanto a la rotación de cuentas por cobrar esto se atribuye a las fallas en el proceso de cobranza reduciendo de esta forma el circulante.

El ratio financiero de Periodo de Cobro Promedio nos permite conocer en cuantos días se hace efectiva la cartera de crédito. Según Carlberg (2003) menciona que:

Usted debe interpretar el periodo promedio de cobranza en términos de las políticas de créditos de la empresa. Por ejemplo, si la política de la empresa es que el pago debe recibirse en dos semanas, entonces un periodo promedio de 30 días indica que la cobranza se está retrasando. Podría ser que los procedimientos de cobranza deban ser revisados, o es posible que una cuenta particularmente grande sea la responsable de la mayoría de los retrasos en la cobranza. También es posible que los procedimientos de calificación utilizados por la fuerza de ventas no sean lo suficientemente estrictos. (pág. 171)

TABLA 3*Periodo Promedio de Cobranza*

	2019	2020
PPC= $\frac{365/2}{\# \text{ de veces de Rotación de las Cuentas por Cobrar}}$	5,15 días	10,52 días

Fuente: Estados Financieros del comercial DISPRIFE

Elaboración propia

Con los resultados obtenidos del periodo promedio de cobranza se determinó que en el año 2019 se obtuvo 5,15 días para realizar el cobro de los valores o convertirse en efectivo aumentando en el año siguiente con 10,52 días. Aumento que se origina por varios desniveles al momento de gestionar su cobranza y por la compleja situación económica en la que se vieron inmersos muchos negocios por motivo de la pandemia en el año 2020.

Al no disponer de los valores adeudados en los plazos previamente establecidos se produce una falta de circulante o liquidez en el comercial. Es por ello que para determinar la capacidad que tiene el comercial para cubrir con las obligaciones adquiridas, se llevará a cabo el grupo de razones de liquidez. Según Gitman & Zutter (2012) señalan que:

La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas. Debido a que un precursor común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente, estas

razones dan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes. (pág. 65)

Las razones de liquidez tienen como propósito medir la capacidad que tiene la empresa para cubrir con sus obligaciones financieras en el corto plazo. Dentro del grupo de las razones de liquidez se encuentra la razón circulante o también denominada razón corriente.

La razón corriente es uno de los indicadores financieros que nos permite determinar el índice de liquidez de una empresa. La razón corriente indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deuda o pasivos a corto plazo. (Morales , Fontalvo , & De la Hoz , 2012, pág. 18)

TABLA 4

Razón Corriente

	2019	2020
Razón Corriente = $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	2,14	2,92
	Veces	Veces

Fuente: Estados Financieros del comercial DISPRIFE

Elaboración propia

De acuerdo a los resultados obtenidos de la razón corriente que divide el activo corriente y el pasivo corriente, se observa que para el año 2019 para cada dólar de deuda el

comercial poseía 2,14 dólares para pagar sus obligaciones a corto plazo, y para el año 2020 se dispone de 2,92 dolores por cada dólar de pasivo, en el año 2020 en el activo corriente el rubro de cuentas por cobrar aumento significativamente y gran parte es el resultado de la pandemia y demás fallos administrativos.

Vale la interpretación de que por cada \$1 dólar del pasivo corriente se tiene al menos \$2 dólares como medida de apoyo en el activo corriente para cada año.

El siguiente método a aplicar es la razón rápida, también conocida como prueba ácida que se parece mucho a la razón de liquidez, pero sin contar con los inventarios:

La razón rápida o prueba acida se calcula de igual manera que la razón corriente, excluyendo de los activos corrientes los inventarios. Los inventarios son los activos corrientes de menor liquidez y por consiguiente resulta conveniente medir la capacidad que tiene la empresa de cumplir con sus obligaciones a corto plazo sin tener que recurrir a la venta de los inventarios. (Nova , 2008, pág. 87)

TABLA 4

Razón Rápida o Prueba Ácida

	2019	2020
Razón Rápida = $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	0,52	0,62
	Veces	Veces

Fuente: Estados Financieros del comercial DISPRIFE

Elaboración propia

De acuerdo a los resultados obtenidos podemos deducir que para el año 2019 el comercial contó con 0.52 en activo corriente para hacer frente de sus obligaciones a corto plazo, esto indica que el comercial DISPRIFE tiene la capacidad de un 52% para cubrir sus obligaciones a corto plazo con lo disponible en el activo corriente sin tener que recurrir a la venta de sus inventario considerando que estos representan más de la mitad del activo corriente, mientras tanto que para el año 2020 se obtuvo -0.62 0 62% para cubrir deudas, no necesariamente el resultado obtenido en este periodo sea negativo, puesto que existen muchas variables más que inciden en la capacidad de pago real del comercial.

CONCLUSIÓN

Al finalizar el presente estudio de caso llevado a cabo en el Comercial DISPRIFE llegué a las siguientes conclusiones:

El comercial DISPRIFE registra un aumento significativo en el rubro de cuentas por cobrar en el periodo 2020 asociado a factores externos al comercial, los mismos que afectaron al sector comercial nacional, específicamente por la pandemia del covid-19.

Al no contar con buenas políticas de créditos y una adecuada gestión de cobranza, ocasiona que la empresa no logre efectuar el cobro de sus cuentas vencidas, continúen otorgando créditos a clientes que mantienen deudas pendientes, esto implica que el comercial en un determinado momento no cuente con la liquidez suficiente para hacer frente a sus obligaciones y se vea en la obligación de recurrir a créditos para efectuar los pagos por las obligaciones adquiridas.

Considerando los resultados obtenidos de la razón periodo promedio de cobro se evidenció que existe un aumento referente a los días de cobranza lo que pone de manifiesto la falta de control que tienen sobre su proceso de cobranza.

El índice menor a 1 obtenido de la prueba ácida muestra la dificultad que puede llegar a tener el comercial para cumplir con sus obligaciones.

Bibliografía

- Campoverde, C. S., & Galarza, F. I. (Junio de 2017). *Modelo de Recuperación de Cartera en Instituciones Particulares de la Vía Samborondón*. Obtenido de Tesis de grado, Universidad de Guayaquil:
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/20735/1/TESIS.pdf>
- Carlberg, C. (2003). *Análisis de los Negocios con Excel XP*. México: Pearson Educación.
- Castillo, N. (03 de Noviembre de 2010). *PROVISIÓN PARA CUENTAS INCOBRABLES*. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/40852240/PROVISION-PARA-CUENTAS-INCOBRABLES>
- Chuqui, T. E. (Agosto de 2016). "*PROVISIÓN DE CUENTAS INCOBRABLES Y SU IMPACTO TRIBUTARIO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA EZILDA S.A.*". Obtenido de Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil : <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1319/1/T-ULVR-1201.pdf>
- Farfán , S. A. (2014). *FINANZAS I*. Perú: CEPMA-PROESAD.
- Francisco Javier , M. S. (18 de septiembre de 2017). *Economipedia*. Obtenido de Cuentas a pagar: <https://economipedia.com/definiciones/cuentas-a-pagar.html>
- Gitman , L. J., & Zutter , C. J. (2012). *Principios de Administracion Financiera* . México : PEARSON EDUCACIÓN .
- Gitman, L. J. (2003). *PRINCIPIOS de ADMINISTRACIÓN FINANCIERA* . México : PEARSON EDUCACIÓN .
- Maureira, A. (28 de Julio de 2018). *Data Science y Management Consulting: A.Maureira & Co*. Obtenido de <https://amaureira.com/los-beneficios-de-la-venta-a-credito>
- Morales , J., Fontalvo , T. J., & De la Hoz , E. (2012). Análisis de los Indicadores Financieros en las Sociedades Prtuariás de Colombia. *Entramado*, 8(1), 14-26. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/2654/265424601002.pdf>
- Nobles, t., Mattison , B., & Matsumura, E. (2016). *Contabilidad de Horngren*. Colombia: Pearson Educación.
- Nova , A. B. (2008). *Finanzas para no financiero*. Bogota: Pontificia Universidad Javeriana.
- Olivares , D. (13 de Febrero de 2019). *MuyPymes*. Obtenido de MuyPymes:
<https://www.muypymes.com/2019/02/13/como-calculas-rotaciones-de-cuentas-por-cobrar>
- Peñaloza Palomeque, M. (2008). *ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO . PERSPECTIVAS* , 161-172.

Servicio de Rentas Internas . (21 de Agosto de 2018). *LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, LRTI*. Obtenido de
file:///C:/Users/USER/Downloads/Ley%20de%20Regimen%20Tributario%20Inter
no-%20Ultima%20Modificaci%C3%B3n%2021%20de%20agosto%202018.pdf

Wild, J. J., Subramanyam, K. R., & Halsey, R. F. (2007). *ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS*. México: McGraw-Hill.

Anexos

Anexo N° 1.- Registro Unico de Contribuyente obtenido de la página del Servicio de Rentas Internas

Consulta de RUC

RUC

1204589301001

Razón social

PRIETO REYES LUIS ERNESTO

Estado contribuyente en el RUC

ACTIVO

Nombre comercial

DISPRIFRE

Actividad económica principal

VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS DIVERSOS PARA EL CONSUMIDOR.

Tipo contribuyente

PERSONA NATURAL

Clase contribuyente

OTROS

Obligado a llevar contabilidad

SI

Fecha inicio actividades

05/05/2006

Fecha actualización

01/07/2020

Fecha cese actividades

Fecha reinicio actividades

23/09/2014

Agente de retención

SI

Establecimiento matriz:

Lista de establecimientos - 1 registro

No. establecimiento	Nombre comercial	Ubicación de establecimiento	Estado del establecimiento
001	DISPRIFRE	LOS RIOS / BABAHOYO / DR. CAMILO PONCE / AV. JUAN X MARCOS S/N Y CALLE H	ABIERTO

Establecimientos adicionales:

Lista de establecimientos - 1 registro

No. establecimiento ↕	Nombre comercial ↕	Ubicación de establecimiento ↕	Estado del establecimiento ↕
002	DISPRIFRE MARKET	LOS RIOS / BABAHOYO / CLEMENTE BAQUERIZO / CALDERON 0623 Y JUAN X MARCOS	ABIERTO

Anexo N° 2.- Entrevista elaborada al propietario del comercial DISPRIFE

Gerente General: Ing. Luis Ernesto Prieto Reyes

1. ¿La empresa aplica políticas de seguridad para otorgar crédito?
2. ¿La empresa tiene un manual de procedimiento para valorar la calificación de créditos?
3. ¿Qué problemas presentan en la recaudación de las cuentas por cobrar?
4. ¿Ejecuta análisis comparativo de las cuentas por cobrar con el año anterior para conocer su incremento o su decremento?

Anexo N.º 3 Entrevista elaborada al Contador del comercial DISPRIFE

C.P.A.: Manuel Suarez Berruz

1. ¿Cuál es el proceso que la empresa tiene sobre la provisión de cuentas por cobrar dentro de la empresa DISPRIFE?
2. ¿Cree usted que las cuentas incobrables son originadas por un mal análisis de crédito? ¿Por qué?
3. ¿El incremento de cuentas incobrables afecta a la liquidez de la empresa?
4. ¿Realiza indicadores de liquidez y de gestión para el análisis de las cuentas?

Anexo N.º 4 Balance General

PRIETO REYES LUIS ERNESTO

Balance General

al 31/12/2020

CÓDIGO CUENTA	NOMBRE CUENTA	PARCIAL	TOTAL
1.	ACTIVO		108,095.91
1.01.	ACTIVO CORRIENTE		83,388.41
1.01.01.	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES A EFFECTIVO		-98,952.50
1.01.01.01.	CAJA GENERAL		76,121.84
1.01.01.01.01	CAJA GENERAL PRINCIPAL	76,394.12	
1.01.01.01.02	CAJA CHICA	-272.28	
1.01.01.02.	BANCO NACIONALES		-175,074.34
1.01.01.02.01	BANCO GUAYAQUIL	-173,115.75	
1.01.01.02.02	BANCO PACIFICO CORRIENTE	16,120.24	
1.01.01.02.03	BANCO GUAYAQUIL AHORROS	-18,078.83	
1.01.02.	ACTIVOS FINANCIEROS		76,396.91
1.01.02.01.	DOCUEMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS		77,342.36
1.01.02.01.01	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	76,590.90	
1.01.02.01.02	CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS	751.37	
1.01.02.03.	(-) PROVISION DE CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORIO		-945.45
1.01.02.03.01	PROVISION DE CUENTAS INCOBRABLES	-945.45	
1.01.03.	INVENTARIOS		101,174.14
1.01.03.03.	OTROS INVENTARIOS		101,174.14
1.01.03.03.01	MATERIALES VARIOS	101,174.14	
1.01.05.	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES		4,769.86
1.01.05.01.	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA IVA		1,120.83
1.01.05.01.01	IVA EN VENTAS	-753.73	
1.01.05.01.05	CREDITO TRIBUTARIO FISCAL	1,579.88	
1.01.05.01.06	SALDO A FAVOR IVA	294.68	
1.01.05.02.	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA IMP. RTA.		3,649.03
1.01.05.02.03	CREDITO TRIBUTARIO IMP. RTA.	3,367.09	
1.01.05.02.04	RETENCION DE CLIENTES 1.75%	281.94	
1.02.	ACTIVO NO CORRIENTE		24,707.50
1.02.01.	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		24,707.50
1.02.01.04.	MUEBLES Y ENSERES		3,067.33
1.02.01.04.01	COSTO HISTORICO MUEBLES Y ENSERES	3,067.33	
1.02.01.06.	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN		800.00
1.02.01.06.01	COSTO HISTORICO EQUIPOS DE COMPUTACION	800.00	
1.02.01.07.	VEHICULOS		20,840.17
1.02.01.07.01	COSTO HISTORICO VEHICULOS	20,840.17	
2.	PASIVOS		-161,127.61
2.01.	PASIVO CORRIENTE		-28,542.35
2.01.01.	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES		-9,000.00
2.01.01.01.	CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES		-9,000.00
2.01.01.01.01	PROVEEDORES LOCALES	-9,000.00	
2.01.02.	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS		-4,591.29
2.01.02.01.	PRESTAMOS BANCARIOS CORTO PLAZO		2,585.80
2.01.02.01.01	BANCO GUAYAQUIL	2,585.80	
2.01.02.02.	TARJETAS DE CREDITO CORTO PLAZO		-7,177.09
2.01.02.02.01	TARJETA VISA BANCO INTERNACIONAL	-2,415.90	
2.01.02.02.02	TARJETA DINERS CLUB	-4,553.87	
2.01.02.02.03	TARJETA VISA BANCO GUAYAQUIL	-207.32	
2.01.04.	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES		-5,493.64
2.01.04.01.	CON LA ADMINISTRACION TRIBUTARIA		-5,504.43
2.01.04.01.20	RETENCION 30% IVA EN COMPRAS	-102.26	

PRIETO REYES LUIS ERNESTO

Balance General

al 31/12/2020

CÓDIGO CUENTA	NOMBRE CUENTA	PARCIAL	TOTAL
2.01.04.01.21	RETENCION 70% IVA EN COMPRAS	-1.68	
2.01.04.01.22	RETENCION 100% IVA EN COMPRAS	-42.00	
2.01.04.01.23	OBLIGACIONES POR PAGAR FISCO	-5,358.49	
2.01.04.02.	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO		0.00
2.01.04.03.	CON EL IEES		10.79
2.01.04.03.02	APORTE PATRONAL	97.20	
2.01.04.03.06	IEES POR PAGAR	-86.41	
2.01.05.	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR RELACIONADAS		-9,457.42
2.01.05.01.	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS RELACIONADAS		-9,457.42
2.01.05.01.01	SANDRA LORENA FREIRE AGUAYO	-9,457.42	
2.02.	PASIVO NO CORRIENTE		-132,585.26
2.02.01.	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR		-122,148.95
2.02.01.01.	CUENTAS POR PAGAR A LARGO PLAZO		-122,148.95
2.02.01.01.01	CUENTAS POR PAGAR LOCALES	-122,148.95	
2.02.02.	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS		-9,892.98
2.02.02.01.	OBLIGACIONES CON BANCOS NACIONALES		-9,892.98
2.02.02.01.01	PRESTAMO BANCARIO BCO. GUAYAQUIL	-9,892.98	
2.02.03.	CUENTAS POR PAGAR A ACCIONISTAS		-543.33
2.02.03.	CUENTAS POR PAGAR A ACCIONISTAS		-543.33
2.02.03.01	PROVISION DÉCIMO TERCERO	-33.34	
2.02.03.02	PROVISION DÉCIMO CUARTO	-328.87	
2.02.03.03	PROVISION VACACIONES	-181.12	
3.	PATRIMONIO NETO		52,401.58
3.04.	RESULTADOS DE EJERCICIOS ACUMULADOS		-12,588.60
3.04.01.	GANANCIAS Y PERDIDAS DE EJERCICIOS ANTERIORES		-12,588.60
3.04.01.01.	GANANCIA DE PERIODOS ANTERIORES		-12,588.60
3.04.01.01.01	GANANCIAS ACUMULADA DE EJERCICIO ANTERIORES	-12,588.60	
3.05.	RESULTADO DEL PERIODO		64,990.18
3.05.01.	GANANCIAS O PERDIDAS DEL PERIODO		64,990.18
3.05.01.01.	GANANCIAS O PERDIDAS DEL PERIODO		64,990.18
3.05.01.01.01	GANANCIA DEL EJERCICIO ACTUAL	64,990.18	

Total Activo			108,095.91
Total pasivo + Capital	-161,127.61	52,401.58	-108,726.03



Gerente

PRIETO REYES LUIS ERNESTO

Contador

Anexo N.º 5 Estado de Resultado

PRIETO REYES LUIS ERNESTO
Balance de Resultados
del 01/ene./2020 al 31/dic./2020

CÓDIGO CUENTA	NOMBRE CUENTA	PARCIAL	TOTAL
4.	INGRESOS		-1,345,852.72
4.01.	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		-1,345,905.72
4.01.01.	INGRESOS ORDINARIOS		-1,347,985.62
4.01.01.01.	VENTAS DE BIENES		-1,347,985.62
4.01.01.01.01.	VENTAS BIENES CON IVA	-1,347,985.62	
4.01.02.	DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES EN VENTAS		2,079.90
4.01.02.01.	DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES		2,079.90
4.01.02.01.01.	DESCUENTOS SOBRE VENTAS	534.84	
4.01.02.01.02.	DEVOLUCIONES SOBRE VENTAS	1,545.06	
4.02.	OTROS INGRESOS		53.00
4.02.01.	OTROS INGRESOS NO ORDINARIOS		53.00
4.02.01.01.	INGRESOS NO ORDINARIOS		53.00
4.02.01.01.01.	INTERESES FINANCIEROS	53.19	
4.02.01.01.02.	OTRAS RENTAS	-0.19	
5.	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN		1,260,928.75
5.01.	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN		1,261,462.11
5.01.01.	MATERIALES UTILIZADOS		1,252,020.64
5.01.01.01.	INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA		1,252,020.64
5.01.01.01.01.	INVENTARIO DE MATERIA PRIMA E INSUMOS UTILIZADOS	1,252,020.64	
5.01.04.	OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN		9,441.47
5.01.04.03.	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		3,972.61
5.01.04.03.06.	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES DE VEHICULOS COSTO	3,972.61	
5.01.04.04.	OTROS COSTOS DE PRODUCCION		5,468.86
5.01.04.04.05.	COMBUSTIBLE COSTO	5,058.33	
5.01.04.04.08.	FUNDAS PARA DESPACHO DE MERCADERIA	25.54	
5.01.04.04.09.	PUBLICIDAD IMPRESA	385.00	
5.02.	OTROS COSTOS DE VENTA Y PRODUCCIÓN		-533.36
5.02.01.	DESCUENTO Y DEVOLUCIÓN EN COMPRAS		-533.36
5.02.01.01.	DESCUENTO Y DEVOLUCIÓN		-533.36
5.02.01.01.02.	DEVOLUCIÓN SOBRE COMPRAS	-533.36	
6.	GASTOS GENERALES		149,914.15
6.	GASTOS GENERALES		885.54
6.	GASTOS GENERALES		885.54
6.	GASTOS GENERALES		885.54
6.03.	GASTOS DE PROVISION	885.54	
6.01.	GASTOS OPERACIONALES		62,604.23
6.01.01.	GASTOS DE ACTIVIDAD ORDINARIA		62,604.23
6.01.01.01.	GASTO DE ADMINISTRACIÓN		41,364.56
6.01.01.01.01.	SUELDOS DEL PERSONAL ADM.	4,226.97	
6.01.01.01.07.	APORTE AL IESS ADM.	333.74	
6.01.01.01.09.	ALIMENTACION ADM.	6,976.99	
6.01.01.01.13.	HONORARIOS PROFESIONALES ADM.	2,872.86	
6.01.01.01.15.	SEGUROS Y REASEGUROS ADM.	9.69	
6.01.01.01.20.	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS ADM.	-3367.09	
6.01.01.01.29.	SUMINISTROS DE OFICINA ADM.	774.25	
6.01.01.01.30.	GASTOS DE GESTIÓN ADM.	18,071.85	
6.01.01.01.32.	OTROS GASTOS SERVICIOS ADM.	2,791.00	
6.01.01.01.33.	GASTOS DE ARRIENDO	2,623.61	
6.01.01.01.34.	SERVICIO DE TELEFONIA CELULAR	921.67	

PRIETO REYES LUIS ERNESTO
Balance de Resultados
del 01/ene./2020 al 31/dic./2020

CÓDIGO CUENTA	NOMBRE CUENTA	PARCIAL	TOTAL
6.01.01.01.35	HONORARIOS NO PROFESIONALES ADM.	2,206.17	
6.01.01.01.36	GASTOS DE ALOJAMIENTO	330.20	
6.01.01.01.37	SEGURO DE DESGRAVAMEN POR CREDITO	2,030.35	
6.01.01.01.38	SEGURO DE VIDA	562.30	
6.01.01.02.	GASTOS POR DETERIORO		95.61
6.01.01.02.03	MATERIALES VARIOS GPD INVENTARIO	95.61	
6.01.01.03.	GASTOS FINANCIEROS		19,452.83
6.01.01.03.01	INTERESES FINANCIEROS GF	17,365.80	
6.01.01.03.02	COMISIONES BANCARIAS GF	570.57	
6.01.01.03.03	OTROS GASTOS FINANCIEROS	149.20	
6.01.01.03.04	MULTAS DEL SRI	1,367.16	
6.01.01.04.	GASTO POR FALTANTE DE INVENTARIO		1,691.23
6.01.01.04.01	MATERIALES VARIOS GFI DE INVENTARIO	1,691.23	
6.02.	GDSTOS Y GASTOS NO DEDUCIBLES		86,424.38
6.02.01.	GDSTOS Y GASTOS NO DEDUCIBLES		86,424.38
6.02.01.01.	VARIOS NO DEDUCIBLES		86,424.38
6.02.01.01.03	COMBUSTIBLE NO	22.20	
6.02.01.01.10	OTROS GASTOS NO	84,069.88	
6.02.01.01.11	INTERESES FINANCIEROS NO	460.15	
6.02.01.01.14	SUELDOS Y SALARIOS NO	1,872.15	

Total Ingreso			-1,345,852.72
Total Egreso			1,410,842.90
Total Utilidad	-64,990.18	Total Utilidad + Egreso	1,345,852.72



Gerente

PRIETO REYES LUIS ERNESTO

Contador

AUTORIZACIÓN

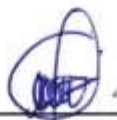
Babahoyo, 11 de Marzo del 2021

Yo, **Luis Ernesto Prieto Reyes**, con número de cedula N° **120458930-1**, en calidad de **GERENTE GENERAL** del **COMERCIAL DISPRIFE** con **RUC 1204589301001**, por medio de la presente autorizo al Sr. **Mora Vite Luis Antonio**, con número de cédula N° **120545314-3** a realizar su respectivo Estudio de Caso "**ANALISIS DE LA CARTERA VENCIDA DE LOS CLIENTES DEL COMERCIAL DISPRIFE DURANTE LA PANDEMIA DEL COVID 19 PERIODO 2020**", el cual es un requisito previo a la obtención de su título de **INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**.

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

se expide la presente a solicitud del interesado, para fines que crea conveniente.

Atentamente,



Ing. Luis Ernesto Prieto Reyes

GERENTE GENERAL

C.I. 120458930-1