



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADA EN

CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

GESTIÓN DE CONTROL DE LA CUENTA POR COBRAR DE COMERCIAL

JOSELITO DEL CANTÓN BABA PERÍODO 2020 - 2021

EGRESADA:

FIGNA ANTONELLA AGUIRRE VELÓZ

TUTOR:

ING. PEDRO PABLO ANDRADE VALENZUELA

PROCESO DE TITULACIÓN

DICIEMBRE 2021 – ABRIL 2022

RESUMEN

La gestión de control de las cuentas por cobrar es de gran importancia para las empresas ya que mediante esta se podrá planear, organizar, direccionar y monitorear las políticas, procedimientos y prácticas aplicadas en una empresa para el respectivo crédito que se aplica a los clientes en una empresa, dado que si no se lleva a cabo el correcto control de estas cuentas podría perjudicar la salud del comercial por falta de liquidez. Donde se analizó la gestión de control de las cuentas por cobrar ya que existe un aumento en la cartera vencida debido al incumplimiento de los clientes al momento de realizar sus pagos, dado que la empresa no ha implementado políticas de cobranza que sean de gran beneficio para el respectivo cobro, como también la no realización o investigación sobre el estado que se encuentra el historial crediticio de los clientes en otras empresas para así poder saber si este puede acceder o no al crédito. Realizando el análisis de los ratios financieros. Cabe recalcar que el presente caso de estudio se realizó en el comercial Joselito, mediante la metodología cuantitativa y de tipo descriptivo aplicando las técnicas de observación y entrevista teniendo resultados favorables para la elaboración de presente trabajo.

Palabras claves: Gestión, Control, Cuentas por Cobrar, Clientes

ABSTRACT

The control management of accounts receivable is of great importance for companies since through this it will be possible to plan, organize, direct and monitor the policies, procedures and practices applied in a company for the respective credit that is applied to clients in a company, given that if the correct control of these accounts is not carried out, it could harm the health of the commercial due to lack of liquidity. Where the control management of accounts receivable was analyzed since there is an increase in the past due portfolio due to non-compliance by customers when making their payments, since the company has not implemented collection policies that are of great benefit to the respective collection, as well as the non-performance or investigation of the state of the credit history of the clients in other companies in order to know if they can access the credit or not. Performing the analysis of financial ratios. It should be noted that the present case study was carried out using quantitative and descriptive methodology, applying observation and interview techniques, having favorable results for the preparation of this work.

Keywords: Management, Control, Accounts Receivable, Customers

INTRODUCCIÓN

El Comercial Joselito es una microempresa con alrededor de 28 años desarrollándose en sus actividades, dedicada a la venta de víveres y productos de primera necesidad, la cual se encuentra ubicada en el Cantón Baba de la Provincia de Los Ríos, siendo el primero en generar fuente de trabajo y promover la economía del lugar desde el año 1993.

La presente investigación tiene como objetivo el conocer y analizar la gestión de control de la cuenta por cobrar del “Comercial Joselito” ya que esta es un factor clave para la empresa, pues un mal manejo de aquella podría llevar a la quiebra a una entidad, debido al incumplimiento de los clientes al realizar sus pagos ocasionando así pago tardío a los empleados, como también la adquisición de más mercadería debido a que no aplican políticas de cobranza las cuales den beneficio a la empresa.

El alcance de este caso de estudio se determina a analizar si los procedimientos y políticas que el comercial aplica a sus clientes al momento de otorgar créditos son de beneficio para la empresa, mediante el análisis de la gestión de control de las cuentas por cobrar de la entidad.

La metodología a utilizar en esta investigación es la cuantitativa por la forma de obtener información numérica sobre la cuenta por cobrar del periodo 2020 – 2021 del comercial, para así poder expresar y comparar las diferencias que existen entre ambos periodos para poder resolver el problema y conseguir conclusiones concretas del caso.

Esta investigación trabaja con el método de investigación descriptiva puesto que por medio de esta se pudo recopilar y analizar información cuantificable del comercial obteniendo resultados para la realización de este caso de estudio mediante las técnicas de observación y entrevista.

El estudio de caso se encuentra bajo la línea “Gestión Financiera, administrativa, tributaria, auditoría, control y la sub línea de investigación de la carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría de “Auditoría y Control” dado que se encuentra relacionado de manera directa la Gestión de control de la cuenta por cobrar del Comercial Joselito del Cantón Baba.

Es de gran importancia estudiar la gestión de control del comercial, si bien es cierto evalúa el control y el cumplimiento de los objetivos de la entidad, por otra parte la forma de organización al momento de otorgar los créditos a los clientes ya que si no existen políticas de créditos adecuadas y su registro es alterado, podría afectar la liquidez de la empresa.

DESARROLLO

El Comercial Joselito es una pequeña empresa constituida hace aproximadamente 28 años donde la familia CHASI TIÑE al observar las necesidades de los habitantes de dicha localidad de tener un local comercial de víveres y productos de primera necesidad, decide emprender con su actividad comercial el 2 de septiembre del año 1993, como una microempresa familiar dando a ofrecer y distribuir mercadería de la canasta básica llegando hacer aceptada de una manera extraordinaria por la ciudadanía del cantón Baba, suspendida de manera definitiva el 28 de diciembre del año 1994.

Reinicio sus actividades el 01 de diciembre del año 2000, está en estado activo, con razón social: Chasi Tiñe José Ignacio y nombre comercial: Comercial Joselito, siendo una pequeña empresa comercial del sector privado reglamentada por el Servicio De Rentas Internas (SRI), con número de Registro Único Contribuyente (RUC): 020056118100, tipo de contribuyente: Persona Natural Obligado A Llevar Contabilidad y ubicada en el Cantón Baba, Provincia De Los Ríos.

Teniendo como principal actividad económica “ Venta al por menor de gran variedad de productos en tiendas, entre los que predominan, los productos alimenticios, las bebidas o el tabaco, como productos de primera necesidad y varios otros tipos de productos”.

El comercial con el tiempo ha obtenido un crecimiento continuo en el mercado local, actualmente siendo preferido y aceptado por la sociedad.

La misión que tiene el comercial es:

Somos una microempresa dedicada a la comercialización de productos de primera necesidad, artefactos de ferretería y librería con los mejores precios del mercado.

Nuestra labor es satisfacer las necesidades de nuestros clientes, ofreciéndoles productos de buena calidad para ellos y sus familias.

Le visión del Comercial Joselito es ser el número uno en la venta de productos básicos del cantón Baba.

El comercial Joselito cuenta con un total de 31 empleados, distribuidos en diferentes departamentos o áreas los cuales que con su dedicación y trabajo de cada día llevan hacia adelante a la entidad.

Siendo estos los siguientes:

- ⇒ 1 Gerente General
- ⇒ 1 Contador
- ⇒ 1 Asistente Contable
- ⇒ 1 Administrador
- ⇒ 1 Departamento de Ingreso
- ⇒ 1 Departamento de Pago
- ⇒ 7 Cajeros
- ⇒ 1 Bodeguero
- ⇒ 15 Despachadores o Percheros
- ⇒ 2 Choferes

Cabe recalcar que el comercial tiene como principal objetivo satisfacer las necesidades de la ciudadanía, ofreciendo así productos de sus principales proveedores los cuales son:

- Panificadora Industrial Cía. Ltda.
- Dismane S.A

- La Fabril S.A.
- The Tesalia Springs Company S.A.
- Devies Corp. S.A.
- Importleon S.A.
- Gruvalcorp S.A.
- Nestle S.A.
- Dismero S.A.
- Quala S.A.
- Dipor S.A

Además ofrece productos como:

- ✓ Embutidos
- ✓ Medicina
- ✓ Lácteos
- ✓ Verduras
- ✓ Legumbres
- ✓ Granos
- ✓ Frutas
- ✓ Confitería
- ✓ Productos de higiene personal
- ✓ Suministros de oficina
- ✓ Licores
- ✓ Cigarrillos
- ✓ Tarjetas de telefonía celular

- ✓ Bebidas hidratantes, entre otros.

El presente caso de estudio tiene como objetivo analizar y comparar de forma contable el control de las cuentas por cobrar del comercial en el período 2020 – 2021 las cuales se toman en consideración al momento de otorgar créditos a los clientes, esta investigación se orientó en primer lugar en la gestión de control dado que toma un papel muy importante en la empresa, por lo tanto es el encargado de que la organización siga un programa adecuado para así poder cumplir con los objetivos planteados.

Para poder entender de una mejor manera el tema elegido de esta investigación es necesario tener presente que es el control interno y cuáles son los sus componentes, lo cual se especifica en los siguientes párrafos:

El control interno, entonces, busca promover la eficiencia, eficacia, transparencia y economía en las operaciones de la entidad, la calidad de los servicios públicos que presta, cuidar y resguardar los recursos y bienes del Estado contra cualquier forma de pérdida, deterioro, uso indebido y actos ilegales, en general, contra todo hecho irregular o situación perjudicial que pudiera afectarlos (Mendoza Zamora, García Ponce , Delgado Chávez, & Barreiro Cedeño, 2018, pág. 7).

Según Quinaluisa Morán, Ponce Álava, Muñoz Macías, Ortega Haro, & Pérez Salazar, (2018) mencionan que: el control interno COSO consta de cinco categorías o componentes que la administración diseña y aplica para proporcionar la seguridad razonable de que sus objetivos de control se llevarán a cabo adecuadamente. Estos son:

1. Ambiente de control.
2. Evaluación de los riesgos.

3. Actividades de control.
4. Información y comunicación.
5. Monitoreo.

“Los objetivos de control interno son los siguientes:

- (1) Efectividad y eficiencia de las operaciones;
- (2) Confiabilidad del proceso de presentación de reportes financieros;
- (3) Cumplimiento con leyes y regulaciones aplicables; y
- (4) Salvaguarda de activos” (B., 2018, pág. 14)

Por otra parte, también se debe tener en cuenta que es la gestión de control, que son las cuentas por cobrar y la importancia que estas tiene en el negocio, de manera que se dará una breve definición a continuación;

La gestión de control de las cuentas por cobrar como su nombre lo indica, representa la planeación, organización, dirección y monitoreo de las políticas crediticias para garantizar que siempre existan activos disponibles en la empresa. Una mala administración de las cuentas por cobrar causara el efecto contrario. (Avila Anastacio, Gil Caamaño , & Duque González , 2019)

“Esta cuenta representa las deudas en efectivo, especies o mercaderías que la empresa ha entregado a otras personas. Además de los préstamos que la empresa entrega a sus colaboradores que tienen que ser cobrados en un determinado plazo” (Gamboa Salinas & Santiago Chávez , 2017, pág. 35).

Las cuentas por cobrar son las deudas que adquieren los clientes por la prestación de bienes o servicios otorgados mediante créditos por la entidad, dado que si esta cuenta tienen un aumento

excesivo y no son canceladas a tiempo por los deudores podría generar problemas en la empresa por la falta de liquidez.

Desde el punto de vista económico, la liquidez está dada por la facilidad o dificultad de convertir un activo en dinero efectivo en forma inmediata y sin que sufra pérdida significativa de su valor, esto indica que mientras más fácil sea convertir un activo en efectivo más líquido será ese activo (Nava Rosillón, 2009).

Según Vásquez Villanueva, Terry Ponte, Huaman Tito, & Cerna Carrasco (2021) Opina que: “Las cuentas por cobrar son sumamente importantes para las organizaciones debido a que es una fuente de ingresos monetarios y clave para mantener un flujo de caja saludable” (pág. 197).

De acuerdo a la entrevista realizada al administrador del comercial se registraron las siguientes anomalías:

El problema inicial se dio por la falta del control sobre las cuentas por cobrar, dado que el otorgamiento de créditos a los clientes existen elevados niveles de morosidad, esto se da debido a que muchas veces las personas no cumplen con sus obligaciones como es el cancelamiento de sus deudas en el tiempo establecido que se les da, originando un aumento de la cartera vencida en las cuentas por cobrar del comercial. Campos (2020) menciona que:

“La morosidad es el estado en que se encuentra una persona física o persona jurídica que no ha cumplido con el pago de una obligación dineraria una vez que ésta ha vencido”.

Según la opinión de Morales Castro & Morales Castro (2014) indica que:

El otorgamiento de créditos hace que una empresa aumente sustancialmente sus ventas, porque los consumidores se animan a comprar si la manera de pagar es en abonos o en pagos

pequeños durante un periodo de tiempo razonablemente largo. Es por ello que el crédito es el mecanismo por excelencia que aumenta las ventas de las empresas, y cuando esto sucede las compañías incrementan la intensidad de su ciclo financiero y las compras que hacen a otras empresas de materias primas y servicios necesarios para sus procesos de producción, y con ello se presenta un efecto multiplicador en la economía porque las empresas aumentan sus operaciones y con ello compras de materias primas, pago de servicios diversos, pago de impuestos, etc., por ello el crédito es una herramienta que ayuda a reactivar la economía. (pág. 9).

El otorgar créditos es de gran beneficio para la empresa ya que aumentará sus ventas debido al crecimiento de los clientes, pero también contrae riesgos de manera que la empresa puede llegar a fracazar.

El riesgo de crédito para las instituciones financieras se define como la probabilidad de que el prestatario no cumpla con sus pagos en la forma pactada, es decir, en la fecha prevista y por el monto establecido en la tabla de amortización. (Llerena, Bonilla, Freire, & Guerra, 2020, pág. 6).

La cartera vencida del comercial se da por el incumplimiento de los clientes al momento de liquidar sus deudas.

“Es la parte del Activo en cuentas por cobrar que están pendientes de cobro y vencidas en sus fechas, por lo que requerirán de carácter legal para su cobro” (Ministerio de Economía y Finanzas, 2018).

Según Tello Ayala, Tul Tipantuña, Vaca Zarate, & Villavicencio Armijos (2018) opina que los activos: “Son los recursos controlados por la empresa, producto de hechos pasados y de los cuales se espera en el futuro beneficios económicos. Ejemplo:

✓ Caja,

- ✓ Bancos,
- ✓ Inversiones,
- ✓ Edificios,
- ✓ Patentes,
- ✓ Muebles de oficina, entre otros”

El comercial Joselito no a implementado políticas de cobranza que sea beneficioso para el provocando las cuentas incobrables de manera que se verá directamente afectada la empresa.

“Las políticas de cobro de la empresa son los procedimientos que ésta sigue para cobrar sus cuentas una vez vencidas La efectividad de las políticas de cobro de la empresa se pueden evaluar parcialmente examinando el nivel de estimación de cuentas incobrables. Una efectiva labor de cobranza esta relacionado con efectiva una política de créditos por lo que se minimiza los gastos de cobro por cuentas difíciles o de dudosa recuperación Una política de cobranza debe basarse en su recuperación sin afectar la permanencia del cliente .La empresa debe tener cuidado de no ser demasiado agresiva en su gestión de cobros” (UNIDAD 4 LA COBRANZA, pág. 1)

Según Avila Anastacio, Gil Caamaño , & Duque González (2019) mantiene que las cuentas incobrables: “Son las cuentas que generan morosidad. Cuentas que quedan pendientes por cobro, que aún los clientes no pagan y lo más probable es que no se recuperen nunca”(pág. 3).

Otra problemática que se pudo ver en la empresa, es que no se realiza una investigación profunda del historial crediticio de la clientela, en otras palabras es que no hace una respectiva revisión de que si los clientes no adeudan en otros comerciales.

El historial crediticio es un registro oficial generado desde la Superintendencia de Bancos, que incluye los antecedentes crediticios de una persona. Esta información refleja cuánta deuda tiene y cómo la está pagando, y en base a eso, le otorga una calificación.

El historial crediticio es un documento que sirve para analizar tu capacidad de pago al acudir a una institución financiera o comercial y solicitar un crédito. Con la información de este registro, la entidad se asegura que eres capaz de asumir la deuda y pagarla dentro de las condiciones y plazos determinados. (Banco Pichincha, 2020)

Una falencia más encontrada en la empresa que provoca el principal problemas es el pago tardío a empleados y proveedores debido a que la clientela no cancela las deuda que mantiene con el local, provocando que la empresa no cumpla con sus trabajadores y por ende no adquiera más mercadería debido a lo falta de liquidez de la empresa.

Las mercaderías corresponden a todos aquellos bienes que ya sean físicos o no son susceptibles de ser comprados o vendidos, es decir, comercializados. A veces para referirse a las mercaderías puede emplearse el nombre de mercancías, ambos son perfectamente válidos y sinónimos. Las mercaderías son consideradas como bienes económicos por el objeto de que pueden ser comercializadas. Suelen ser una parte parcial o total de la actividad económica en la cuál se desarrolla e intercambia. (Casals, 2021)

Es importante mantener mercadería existente en el comercial, dado que esto evitará perder ventas y que los clientes compren en otro lugar por falta de los productos que brinda la entidad.

La venta es un proceso de intercambio mediante el cual una parte, el vendedor, satisface la necesidad de otra, el comprador, en contrapartida de una suma de dinero o crédito que le da, a

esta última, derecho de propiedad o usufructo sobre el bien, servicio o activo financiero pagado. (Experto, 2021)

Los ratios financieros son instrumentos de evaluación que sirven para realizar un diagnóstico concreto del estado en que se encuentra la empresa.

Las razones o ratios financieros son indicadores que permiten conocer el estado de la empresa en función a su información histórica, la misma proviene de los Estados Financieros, en la actualidad este análisis representa una herramienta importante para las empresas de todos los sectores. Su análisis es de suma importancia para los accionistas, los acreedores, la propia empresa y otros interesados, permiten entre otras cosas, apreciar, analizar y supervisar el rendimiento, liquidez, solvencia, apalancamiento, uso de activos, además de su capacidad de pago y muchos otros puntos según su rubro. Es bastante relevante mencionar que no basta con el cálculo de dichas razones financieras, es necesaria su interpretación. (Lizarzaburu Bolaños, Gómez Jacinto , & Beltrán López, 2016, pág. 10)

En este estudio de caso se analizará los ratios financieros con el fin de conocer la situación económica verdadera de la empresa, lo cual se detalla a continuación:

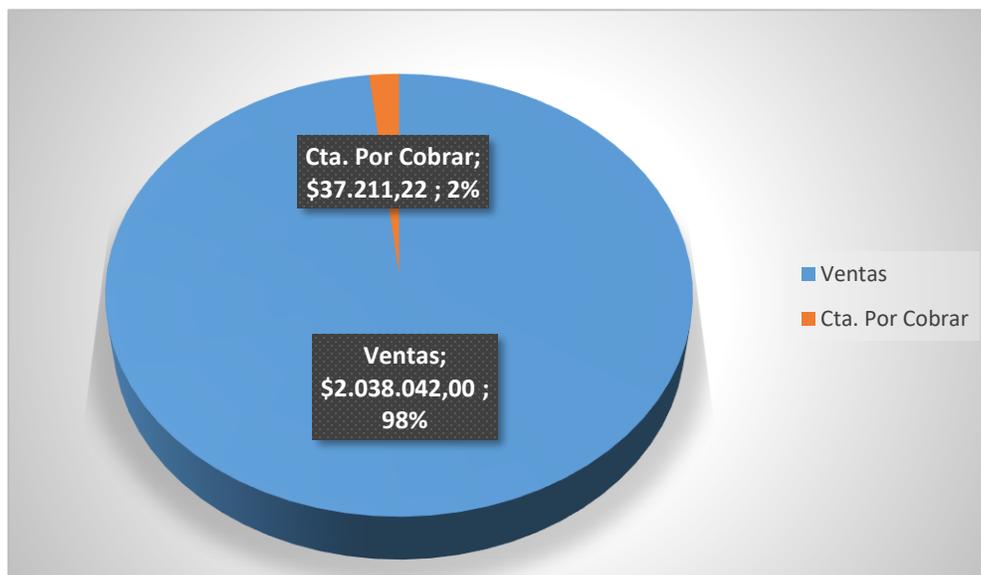
El indicador de rotación de cuentas por cobrar es un ratio que da a conocer la cantidad de veces que una empresa obtiene transformar sus activos en liquidez.

“La rotación de cuentas por cobrar es importante tener un control sobre las cobranzas que se deben realizar para incrementar el efectivo en la empresa” (Vásquez Villanueva C. A., Terry Ponte, Huaman Tito, & Cerna Carrazco, 2021, pág. 5)

RCC

$$\text{RCC} = \frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{CUENTAS POR COBRAR}}$$

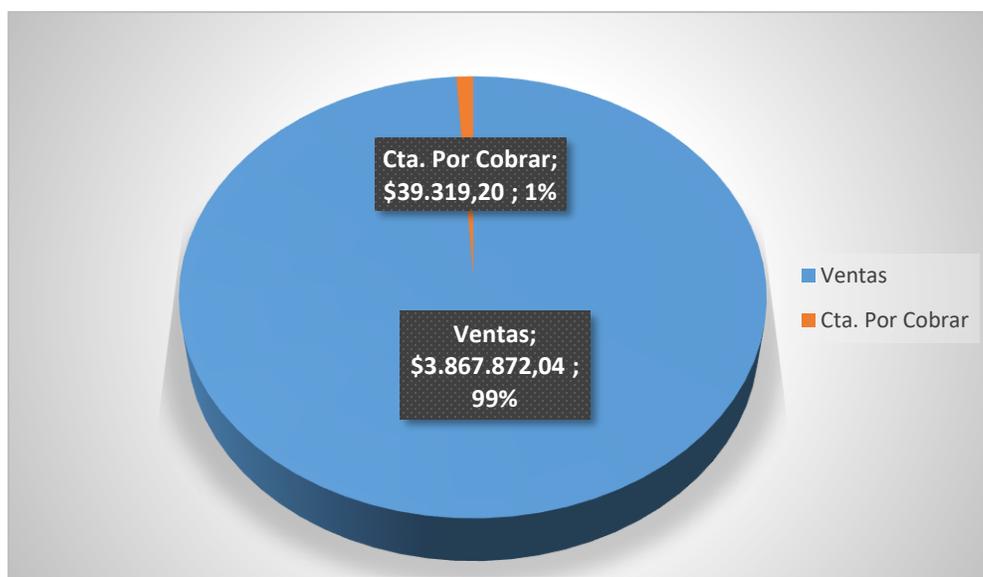
AÑO 2020



Nota: Información obtenida de los estados financieros del Comercial Joselito

Realización Propia

AÑO 2021



Nota: Registro financiero del Comercial Joselito

Realización propia

Cálculo**Año 2020**

$$\text{RCC} = \frac{\$ 2.038.042,00}{\$ 37. 211,22}$$

RCC= 54,77 VECES**Año 2021**

$$\text{RCC} = \frac{\$ 3'867.872,04}{\$ 39.319,20}$$

RCC= 98,37 VECES

Por medio del cálculo realizado se pudo notar que el comercial en el año 2020 tiene una rotación de la cuenta de 54,77 veces, mientras que en el año 2021 obtuvo 98,37 veces su rotación, cabe recalcar que en el período 2020 su rotación es menor debido a la pandemia dada en ese tiempo como fue el Covid-19 lo que ocasionó un fracaso en el proceso de cobro, además de mostrar las falencias que posee el comercial en la gestión de control de sus cuentas por cobrar debido a la deficiencia en la adaptación de las políticas de cobro.

Otro ratio que se realizó un análisis es el del Período promedio de cobro el cual permite medir con que eficacia se utiliza los recursos dentro de la entidad.

Es el tiempo promedio que se requiere para poder cobrar las cuentas, el período promedio de cobranza es de mucha importancia en la relación con términos del crédito que la empresa este entregando. Nos permite además conocer el período en que vamos a cobrar las

cuentas y a poder recuperar el dinero para seguir invirtiendo. En sí, tenemos que tratar de cobrar lo más pronto posible las deudas para así también cancelar las deudas que se tiene a terceros por inversiones realizadas. Dentro de las empresas es muy importante porque nos permite conocer los días en que vamos a recuperar las cuentas y documentos por cobrar, aquellos resultados van a reflejar en la favorable gestión de las empresas. Su resultado puede afectar a las empresas siempre y cuando exista un período de cobro extenso desde el momento que las empresas facturan sus ventas hasta que la empresa pueda recuperar el efectivo de las cuentas por cobrar. (Japa Tocto , 2015, pág. 9)

PPC

Año 2020

$$\text{PPC} = \frac{365 \text{ Días}}{\# \text{ de veces de rotación de Cuentas por Cobrar}}$$

$$\text{PPC} = \frac{365}{54,77}$$

$$\text{PPC} = 6.66 \text{ días}$$

Año 2021

$$\text{PPC} = \frac{365}{98,37}$$

$$\text{PPC} = 3,71 \text{ días}$$

Mediante la ejecución de este indicador financiero se obtuvo como resultado que en el año 2020 el comercial tuvo 6,66 días para la recuperación de su cartera vencida y del año 2021 es de 3.71 días lo que se pudo analizar es que hubo un decremento 2.95 días, lo cual es considerado viable para la empresa.

Debido que los clientes no realizan sus pagos en el tiempo establecido se ocasiona la falta de liquidez en la entidad, se realizará el respectivo cálculo y análisis de este indicador;

Córdoba Padilla (2012) define: La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para satisfacer sus obligaciones a corto plazo, conforme estas se vencen. Se refiere a la solvencia de la posición financiera global de la empresa es decir; a la facilidad con la cual se puede cumplir a quien se le adeuda. (pág.17)

Ratio de Liquidez

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



NOTA: Información presentada por el comercial Joselito

Realización propia

Año 2020

$$\text{Indicador de Liquidez} = \frac{\$ 877.861,79}{\$ 404.180,06}$$

$$\text{Indicador de Liquidez} = 2,17$$

Año 2021

$$\text{Indicador de Liquidez} = \frac{\$ 827.745,81}{\$ 353.813,59}$$

$$\text{Indicador de Liquidez} = 2,33$$

De los resultados obtenidos de este cálculo se pudo analizar que por cada \$ 1 de deuda a corto plazo pendiente que tiene el comercial en el año 2020 mantiene una razón de liquidez de 2,17, mientras que en el año 2021 el ratio es de 2,33 de soporte en el activo corriente de los años mencionados anteriormente.

Para la elaboración del índice de morosidad de cartera de ambos años se necesita la siguientes fórmula:

$$\text{Índice de Morosidad} = \frac{\text{Valor total del saldo de Cartera}}{\text{Valor de los totales vencidos}}$$

Valor total de saldo de cartera y valor de cartera vencida del año 2020-2021

AÑO	2020	2021
Valor total del saldo de cartera	\$ 30.720,00	\$ 20.355,90
Valor total vencido	\$ 16.540,28	\$ 12.417,75

Nota: Información Presentada por el Comercial

Elaboración Propia

Año 2020

$$\text{Índice de Morosidad} = \frac{\$ 30.720,00}{\$ 16.540,28}$$

$$\text{Índice de Morosidad} = 1,85\%$$

Año 2021

$$\text{Índice de Morosidad} = \frac{\$ 20.355,90}{\$ 12.417,75}$$

$$\text{Índice de Morosidad} = 1,64\%$$

Se puede observar que en el año 2020 existe un índice de morosidad de 1,85% y en el 2021 1,64%, dado que hay una diferencia entre ambos años del 0,21% debido al período 2020 ya que en ese tiempo existió ciertos inconvenientes en la recuperación de cartera por todo lo ocasionado durante esa ocasión, como la afectación de la liquidez del comercial.

El comercial no podrá ejecutar operaciones dedicadas a la actividad económica, de manera que tiene el riesgo de que los clientes no cancelen sus pagos en el plazo establecido perjudicando así la liquidez del mismo.

CONCLUSIONES

Terminando el estudio de caso se pudo concluir lo siguiente:

Al comercial Joselito tiene inconveniente con los clientes a los cuales se les a otorgado crédito, debido a que no a implementado políticas de cobranza el cual a provocado el incumplimiento de los pagos en los plazos por la entidad de manera que aumenta la cartera vencida de las cuentas por cobrar.

Se definió que la empresa no realiza una investigación profunda en el historial crediticio de cada uno de los clientes que recibieron créditos, lo cual ha generado las cuentas incobrables dado que estas afectarán a la empresa de manera directa.

Al analizar los ratios financieros de ambos años, nos hemos dado cuenta que en el año 2020 la rotación de cuentas por cobrar y el período promedio de cobro es menor al del año 2021, provocando la pasividad al momento de convertir sus activos en liquidez, las dificultades de cobranza, dado que en el primer año analizado se dio la pandemia del covid – 19 causando un decremento en las ventas debido a la escasez de trabajo y pagos a destiempos de muchas empresas las personas no podían cancelar sus creditos ni consumir la misma cantidad de productos que antes.

BIBLIOGRAFÍA

- Mendoza Zamora, W. M., García Ponce , T. Y., Delgado Chávez, M. I., & Barreiro Cedeño, I. M. (2018). El control interno y su influencia en la gestión administrativa del sector publico. *Dominio de la Ciencia*, 35. Obtenido de <https://docs.google.com/viewerng/viewer?url=https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/viewFile/835/pdf>
- Avila Anastacio, N. M., Gil Caamaño , R. F., & Duque González , Á. (2019). “Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa”. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 13. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/04/gestion-cuentas-cobrar.html>
- B., S. A. (2018). *Auditoria del Control Interno*. Bogotá: ECOE Ediciones. Obtenido de <https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2018/04/Auditori%CC%81a-del-Control-Interno-4ed.pdf>
- Banco Pichincha*. (26 de Noviembre de 2020). Obtenido de <https://www.pichincha.com/portal/blog/post/historial-credificio>
- Campos, P. (15 de Septiembre de 2020). *Resgistro de Impagos Judiciales*. Obtenido de <https://registrodeimpagosjudiciales.es/articulos-juridicos/morosidad/>
- Casals, C. (2021). Obtenido de EconomíaFinanzas: <https://www.economiafinanzas.com/que-son-las-mercaderias/>
- Córdoba Padilla, M. (2012). *Gestión Financiera*. Bogotá: Ecoe Ediciones. Obtenido de http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009

Experto. (18 de Mayo de 2021). *Venta: qué es, cuál es su importancia, sus tipos y proceso.*

Obtenido de GestioPolis.com : <https://www.gestiopolis.com/venta/>

Gamboa Salinas , J. M., & Santiago Chávez , N. I. (2017). *INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD GENERAL*. Ambato: CONSEJO EDITORIAL UNIVERSITARIO.

Obtenido de <https://revistas.uta.edu.ec/Books/libros%202017/LIBRO%20SEIS%20CONTA%20OK.pdf>

<https://revistas.uta.edu.ec/Books/libros%202017/LIBRO%20SEIS%20CONTA%20OK.pdf>

df

Japa Tocto , B. G. (20 de Noviembre de 2015). *Análisis del ciclo operativo y su efecto en la toma*

de decisiones. Obtenido de Universidad Técnica de Machala:

[http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/3294/1/ECUACE-2015-CA-](http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/3294/1/ECUACE-2015-CA-CD00117.pdf)

[CD00117.pdf](http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/3294/1/ECUACE-2015-CA-CD00117.pdf)

Lizarzaburu Bolaños, E. R., Gómez Jacinto , L. G., & Beltrán López, R. (2016). *Ratios*

Financieros. México: Beltrán López Robert. Obtenido de

[https://www.researchgate.net/publication/307930856_RATIOS_FINANCIEROS_GUIA_](https://www.researchgate.net/publication/307930856_RATIOS_FINANCIEROS_GUIA_DE_USO)

[DE_USO](https://www.researchgate.net/publication/307930856_RATIOS_FINANCIEROS_GUIA_DE_USO)

Llerena , V., Bonilla, R., Freire, A., & Guerra, P. (2020). Comprensión estratégica, adaptación e

innovación en medio de la pandemia. *Micro Finanzas*, 39. Obtenido de

<https://pubhtml5.com/gctt/mvhr/basic>

Ministerio de Economía y Finanzas. (2018). Obtenido de Cartera Vencida: [https://www.eco-](https://www.eco-finanzas.com/diccionario/C/CARTERA_VENCIDA.htm)

[finanzas.com/diccionario/C/CARTERA_VENCIDA.htm](https://www.eco-finanzas.com/diccionario/C/CARTERA_VENCIDA.htm)

Morales Castro, A., & Morales Castro, J. A. (2014). *CREDITO Y COBRANZA*. México: Primera Edición EBOOK. Obtenido de http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/opt/credito_cobranza.pdf

Nava Rosillón, M. A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*. Obtenido de http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009

Quinaluisa Morán, N. V., Ponce Álava, V. A., Muñoz Macías, S. C., Ortega Haro, X. F., & Pérez Salazar, J. A. (2018). El control interno y sus herramientas de aplicación entre COSO y COCO. *Cofin Habana*. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2073-60612018000100018

Tello Ayala, I. A., Tul Tipantuña, L. M., Vaca Zarate, A. G., & Villavicencio Armijos, N. E. (Abril de 2018). *CONTABILIDAD GENERAL*. Guayaquil - Ecuador. Obtenido de <http://142.93.18.15:8080/jspui/bitstream/123456789/457/3/CONTABILIDAD%20GENERAL.pdf>

UNIDAD 4 LA COBRANZA. (s.f.). Obtenido de Escolme: https://www.escolme.edu.co/almacenamiento/oei/tecnicos/finaciero_cartera/contenido_u4.pdf

Vásquez Villanueva, C. A., Terry Ponte, O. F., Huaman Tito, M. J., & Cerna Carrazco, C. S. (2021). Ratios de liquidez y cuentas por cobrar: Análisis comparativo de las empresas del sector lacteo que cotizan en la bolsa de valores de Lima. *Visión de Futuro*, 195 - 214. Obtenido de [file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-RatiosDeLiquidezYCuentasPorCobrar-7900910%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-RatiosDeLiquidezYCuentasPorCobrar-7900910%20(1).pdf)

Vásquez Villanueva, C. A., Terry Ponte, O. F., Huaman Tito, M. J., & Cerna Carrazco, C. S. (2021). RATIOS DE LIQUIDEZ Y CUENTAS POR COBRAR: ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR LÁCTEO QUE COTIZAN EN LA BOLSA DE VALORES DE LIMA. *Visión de Futuro*, 195 - 208. Obtenido de file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-RatiosDeLiquidezYCuentasPorCobrar-7900910.pdf

ANEXOS

Anexo 1.- Autorización por parte del Administrador del Comercial Joselito

Babahoyo, 26 de febrero del 2022

Señora:

Figna Antonella Aguirre Veloz

Estudiante de la Universidad Técnica de Babahoyo

De mi Consideración:

Me es grato dirigirme hacia usted como Administrador del Comercial Joselito, en respuesta a la solicitud presentada por **Figna Antonella Aguirre Veloz** con identificación **120758540-5** en las instalaciones de la empresa, le manifiesto mi consentimiento para que pueda llevar a cabo su estudio de caso como " **Gestión de Control de la Cuenta por Cobrar del Comercial Joselito del Cantón Baba en el periodo 2020-2021**" en nuestra entidad, facilitando el apoyo con su trabajo académico se gestionará la entrega de la información financiera solicitada, requiriendo un compromiso profesional de su parte puesto que se le proporcionará documentos de suficiente relevancia.

Particular que le comunico para los fines pertinentes.

Atentamente

Ing. Luis Echea S.
DIRECCION: D. Julio y Babahoyo
Telfs.: 052-416217 - 0993210000
Ing. Luis Eduardo Oval Salazar
ADMINISTRADOR DEL COMERCIAL JOSELITO

Anexo 2.- Entrevista aplicada al Administrador del Comercial Joselito



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E
INFORMÁTICA



Preguntas:

1. ¿El comercial lleva una gestión de control es su cuenta por cobrar?
2. ¿El comercial lleva a cabo la valoración de los créditos de los clientes?
3. ¿Cuáles son los inconvenientes que se exponen en el cobro de las cuentas por cobrar?
4. ¿Existen políticas para la otorgación de créditos?
5. ¿Tiene un manual de políticas de cobranza?

Anexo 3.- RUC (Registro Único Contribuyente)

☰
SRI
en línea
⋮

ACTIVO

Actividad económica principal

VENTA AL POR MENOR DE GRAN VARIEDAD DE PRODUCTOS EN TIENDAS, ENTRE LOS QUE PREDOMINAN, LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS, LAS BEBIDAS O EL TABACO, COMO PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD Y VARIOS OTROS TIPOS DE PRODUCTOS.

Tipo contribuyente	Clase contribuyente	Obligado a llevar contabilidad
PERSONA NATURAL	OTROS	SI

Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades	Fecha reinicio actividades
02/09/1993	27/01/2020	28/12/1994	01/12/2000

Agente de retención
SI

Anexo 4.- Fotografías



Anexo 5.- Documento del URKUND



Document Information

Analyzed document	CASO DE ESTUDIO FINAL FIGNA AGUIRRE.docx (D131353598)
Submitted	2022-03-24T04:59:00.0000000
Submitted by	
Submitter email	faguirre405@fafi.utb.edu.ec
Similarity	10%
Analysis address	pandrade.utb@analysis.arkund.com

Sources included in the report

SA	UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO / Trabajo Final J.C. Nuevo.docx Document Trabajo Final J.C. Nuevo.docx (D113144072) Submitted by: jccuaical934@fafi.utb.edu.ec Receiver: dgarofalo.utb@analysis.arkund.com		2
SA	Tesis Alexandra Rodríguez.docx Document Tesis Alexandra Rodríguez.docx (D111427527)		4
SA	UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO / Otacoma_Taipe_Diana_Elizabeth_Ingenieria_en_Contabilidad_y_Auditoria_2018.docx Document Otacoma_Taipe_Diana_Elizabeth_Ingenieria_en_Contabilidad_y_Auditoria_2018.docx (D36031334) Submitted by: dianita_otacoma@yahoo.com Receiver: unidaddetitulacionfafi.utb@analysis.arkund.com		3
SA	TESIS-YESSICA NINA_10-06-21.docx Document TESIS-YESSICA NINA_10-06-21.docx (D109165724)		1
SA	T1-MENDOZA MARTEL HERALD ANTHONY.docx Document T1-MENDOZA MARTEL HERALD ANTHONY.docx (D112746635)		3
SA	INTRIAGO ANCHUNDIA KAREN MIRELLA - TRABAJO TERMINADO.docx Document INTRIAGO ANCHUNDIA KAREN MIRELLA - TRABAJO TERMINADO.docx (D114538688)		2
SA	T2 REVISION SISTEMATICA JUNIOR SAAVEDRA REVISADO.docx Document T2 REVISION SISTEMATICA JUNIOR SAAVEDRA REVISADO.docx (D114279029)		1