



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA.
PROCESO DE TITULACIÓN
ABRIL – SEPTIEMBRE 2022

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA
PRUEBA PRÁCTICA

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

TEMA:
CARTERA DE CRÉDITO DE LA EMPRESA CONTROL AUTOMATIZACIÓN Y
TELECOMUNICACIONES DEL ECUADOR - COAUTELECOM S.A, DURANTE EL
PERIODO 2021

EGRESADA:
CARMEN JEANETH GARCIA VALENCIA

TUTOR:
CPA. HUGO CAMPOS ROCAFUERTE

AÑO 2022

Resumen

La empresa “Controles, Automatización y Telecomunicaciones del Ecuador Coatelecom S.A” con RUC 09931270051001 realiza diversas actividades, en especial el desarrollo y ejecución de proyectos en diversos campos como ingeniería eléctrica y electrónica, ingeniería de minas, ingeniería química, entre otras. Es una persona jurídica con más de 3 años de experiencia en el mercado, muy destacada y famosa en la ciudad de Guayaquil, gracias a la excelente calidad de trabajo ofrece sus servicios en ciudades a nivel estatal, nacional y también para empresas. La evaluación crediticia requiere un procedimiento detallado para demostrar la solvencia del cliente y asegurar la recuperación de la propiedad. El presente estudio tuvo como objetivo principal realizar un análisis del impacto del delito en las utilidades de la empresa ecuatoriana de Control, Automatización y Telecomunicaciones Coatelecom S.A., en la Provincia del Guayas - Estado de Guayaquil - para el periodo 2021. Gestión financiera. La metodología cambiará a métodos cualitativos y cuantitativos a medida que recopilamos y analizamos datos; La técnica utilizada es una entrevista para recoger los criterios y datos que permitan conocer el delito en relación con su rentabilidad.

En el período del 2021 los clientes de la entidad comenzaron a incumplir sus pagos, lo que llevó a Coatelecom SA a comenzar a aumentar sus cuentas por cobrar. Teniendo un alto índice de impagos relacionados con la cobranza, debido a la falta de manuales que aseguren los correctos procesos internos, así como al mal uso de los procesos de cobranza para lograr que los fondos pendientes sean manejados de manera eficiente. Para justificar los créditos, la empresa emite una factura por sus servicios, la cual es registrada en el sistema contable.

Palabras claves

Rentabilidad – cobranza – créditos – solvencia – mercado

Abstract

The company "Controles, Automatización y Telecomunicaciones del Ecuador Coatelecom S.A" with RUC 09931270051001 carries out various activities, especially the development and execution of projects in various fields such as electrical and electronic engineering, mining engineering, chemical engineering, among others. It is a legal entity with more than 3 years of experience in the market, very prominent and famous in the city of Guayaquil, thanks to the excellent quality of work it offers its services in cities at the state and national level and also for companies. The credit evaluation requires a detailed procedure to demonstrate the creditworthiness of the client and ensure the recovery of the property. The main objective of this study was to carry out an analysis of the impact of crime on the profits of the Ecuadorian company Control, Automation and Telecommunications Coatelecom S.A., in the Province of Guayas - State of Guayaquil - for the period 2021. Financial management. The methodology will change to qualitative and quantitative methods as we collect and analyze data; The technique used is a survey to collect the criteria and data that allow knowing the crime in relation to its profitability.

In the 2021 period, the entity's clients began to default on their payments, which led Coatelecom SA to begin increasing its accounts receivable. Having a high rate of defaults related to collection, due to the lack of manuals that ensure the correct internal processes, as well as the misuse of collection processes to ensure that pending funds are managed efficiently. To justify the credits, the company issues an invoice for its services, which is registered in the accounting system.

Keywords

Profitability - collection - credits - solvency - market

Introducción

La empresa “Control, Automatización & Telecomunicaciones del Ecuador Coatelecom SA” la cual cuenta con RUC 09931270051001 realiza varias actividades, sobre todo la elaboración y ejecución de proyectos en varias áreas como ingeniería eléctrica y electrónica, ingeniería en minas, ingeniería química, entre otras. Es una persona jurídica la cual cuenta con más de 3 años de experiencia en el mercado, muy distinguido y renombrado en la ciudad de Guayaquil, gracias a la excelente calidad de sus trabajos presta sus servicios en municipios a nivel cantonal, nacional y también a empresas privadas.

La cartera de crédito de la empresa Control, Automatización y Telecomunicaciones del Ecuador - Coatelecom S.A, durante el periodo 2021 surgieron varios problemas, a nivel nacional gran parte de las empresas brindan financiamiento sin requisitos muy significativos, este método ha demostrado ser muy lucrativo para algunas instituciones ya que les permite aumentar su cartera de clientes, en este caso la empresa implemento este método pero los resultados no fueron positivos ya que los créditos brindados no son recuperados en el tiempo establecido y si aquello se vuelve algo recurrente existe el riesgo de que sus activos sean irrecuperable y por ende la empresa tenga un impacto negativo en su rentabilidad.

Con todo esto, se puede determinar que la causa probable del problema es de los responsables del área de crédito, ya que son los encargados de proporcionar el crédito. Una evaluación crediticia requiere un procedimiento detallado para demostrar la solvencia del cliente y garantizar la recuperación de los activos.

El objetivo principal de esta investigación es analizar la cartera de crédito de la empresa Control Automatización y Telecomunicaciones del Ecuador - Coatelecom S.A. durante el periodo

2021. Este objetivo fue establecido basado en la problemática de la empresa la cual como consecuencia ha ocasionado problemas económicos en la misma.

La metodología que se va a emplear será a través del método cuantitativo y cualitativo. Cualitativo debido que se va a obtener información en base a la opinión del contador y así poder definir criterios basados en información real. Cuantitativo porque se usará datos numéricos que se extraen de los estados financieros para el respectivo cálculo del índice de morosidad para luego proceder a realizar los respectivos análisis. Se usará asimismo la entrevista al contador general de la compañía para conocer más a profundidad y de manera detallada la problemática y las razones por la cual se da.

La limitante principal es la movilización para la ejecución de la encuesta y esto nos lleva a trasladarnos hasta la ciudad de Guayaquil y la empatía que pueda existir al entrevistar. El estudio está enmarcado bajo la línea de Gestión Financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control y la sublínea de investigación de Auditoría y control.

Desarrollo

Control, Automatización & Telecomunicaciones del Ecuador Coatelecom SA es una empresa ecuatoriana con RUC 0993127051001, donde su actividad principal es la elaboración y realización de proyectos de ingeniería eléctrica y electrónica, ingeniería de minas, ingeniería química, mecánica, industrial, de sistemas, e ingeniería especializada en sistemas de seguridad. Es una persona jurídica con más de 3 años en el mercado, muy conocida en la ciudad de Guayaquil, sus servicios son prestados a municipios a nivel cantonal, nacional y a empresas privadas. (Servicio de Rentas Internas, 2022)

Mantiene relaciones comerciales con pocos clientes, municipios y compañías que residen dentro de la ciudad de Guayaquil y en sus afueras, las operaciones con ellos iban normal pero en el año 2021 dichos clientes comenzaron a faltar a sus pagos lo que ocasionó que Coatelecom SA comenzará a aumentar sus cuentas por cobrar. Solo posee una de política personal del dueño, más no de la empresa, que es dejar un crédito por 30 días como máximo, pero dichos clientes han pasado ese límite y han causado morosidad. Posee altos índices de impago relacionados con el cobro, debido a la falta de un manual de instrucciones para asegurar un correcto proceso interno, así como a la incorrecta aplicación de los procedimientos de cobro para permitir el cobro efectivo del monto pendiente.

Dentro de los controles de las carteras de crédito debe existir el muy conocido control interno. Las organizaciones avanzan ahora hacia la exploración de excelentes destrezas basadas en la eficiencia y la eficacia, que conduzcan a la obtención triunfante de sus objetivos, teniendo en cuenta un ambiente cada vez más competidor y exigente, que demanda día a día tareas cada vez más complejas para no estar aisladas de la situación económica actual, los cambios financieros y tecnológicos. (Fernandez & Petit, 2018)

Ante esta situación, es de suma importancia que se plantee procedimientos eficaces para regular los procesos y verificar el desempeño que están desarrollando. Las cuentas por cobrar no son la excepción, la entidad debe tener un manual de procedimientos de controles internos para las respectivas cuentas pendientes de cobro para no caer en mora y perjudicar la economía de la compañía. Los procedimientos del control interno son pasos a seguir que se relacionan entre sí para poder enfrentar un determinado problema, en el caso de las cuentas por cobrar, la problemática es la morosidad que pueden causar la falta de pago de los clientes, aquí e debe definir cuáles serán esos pasos o procesos para no caer en un alto índice de mora y para recuperar la cartera que ya se ha vencido.

Dentro de los procedimientos se pueden mencionar los siguientes:

1. Crear políticas de créditos basados en el estatuto interno y las leyes vigentes.
2. Revisión de la historia crediticia de los clientes.
3. Aprobación del crédito por parte del departamento de ventas y cobranzas.
4. Emisión de la factura con los datos del cliente.
5. Registro en los libros contables, la venta, el crédito y la tasa de interés.
6. Llevar un registro de todas las deudas canceladas y pendientes.
7. Enviar los estados de cuentas a los respectivos clientes.
8. Emitir informes mensuales a la gerencia sobre las cuentas incobrables y su impacto en la entidad.

Vargas López (2022) señala que las cuentas por cobrar es un activo corriente muy fundamental para una empresa y que ayudan a la rentabilidad de la misma por eso su manejo y gestión deben ser correctos caso contrario podría generar efectos negativos que afecten en gran manera la entidad. Los sistemas de cobranzas deben ser útiles para disminuir los tiempos de cobros

respectivos a los clientes que poseen una cartera y poder evitar a toda costa que las mismas se conviertan en incobrables.

Coatelecom SA cuenta con valores en la cuenta denominada Cuentas por Cobrar, que es usada para registrar todos los créditos que se les otorga a los clientes y posee un sistema contable de escritorio que le permite monitorear todos esos créditos para de esa manera disminuir los riesgos, pero el Contador, el ingeniero Francisco, menciona que en los últimos períodos contables no se han monitoreado correctamente estos créditos causando problemas de rentabilidad y liquidez en especial al momento de cancelar los respectivos sueldos a los trabajadores. Mientras más alto sea el valor de las cuentas por recaudar, menor será del efectivo y sus equivalentes.

El crecimiento de las ventas además de propagar la cartera, aumenta considerablemente la morosidad de los diferentes clientes, esto se debe a la falta de supervisión efectiva, en la gestión del grupo de cuentas por cobrar, debido que no es efectivo en el proceso interno, la compañía no ofrece razonable atención tanto a los grupos de cobranzas como a las ventas. El ingreso económico que recibe la empresa se ve afectado. Este defecto está presente en los procedimientos administrativos que se realizan en la empresa y afecta la realización de los servicios de promoción.

El desempeño económico y empresarial se mide por lo general por ciertos indicadores que favorecen mucho a los accionistas de las empresas, y la morosidad es un enemigo directo de dichos indicadores debido que los bienes o servicios que ofrece una entidad no es honrada por el cliente o deudor, ya sea esta una persona natural o jurídica, en otras palabras, no pagan las cuotas en su respectivo vencimiento y eso causa una mora para los mismos y una falta de dinero para el funcionamiento de la empresa. (Maldonado Vargas & Santillán Sinarahua, 2020)

Mientras más alto sea las tasas de morosidad, mayor es el riesgo de sostener económicamente y financieramente a la entidad porque su liquidez y su flujo de caja se afecta

directamente, ocasionando que surjan preocupaciones en la directiva de accionistas ya que muchas veces deben cancelar sus obligaciones que les ayudan a prestar sus servicios o comprar ciertos materiales para la construcción de un bien relacionado a su actividad económica. A pesar de que la morosidad en América Latina muestra valores positivos, aún sigue existiendo el riesgo por lo tanto se debe proceder a un plan de contingencia o mejora en las áreas crediticias.

Las empresas comerciales o de servicios con diferentes modalidades de pagos como el famoso pago diferido en cuotas, son las que más presentan morosidad en su cartera, que conlleva a grandes problemas que hay que resolver como el mantenimiento para un respectivo monitoreo de los últimos años que se ha descuidado el área crediticia de Coatelecom SA y no se dan cuenta de su cartera, lo que ocasionó que su morosidad aumente en el período 2021, perjudique los beneficios que tenían planeados y afectando las respectivas ganancias de capital.

Las organizaciones deben tener claro, el como van a recuperar su cartera de créditos para que esto no les afecte su economía interna. Una recuperación de cartera son procedimientos o actividades que ejecutan las entidades con el único fin de no tener una cartera vencida muy alta mediante diversas estrategias como la valoración, rastreo e inspección de sus cobros pendientes para poder orientar las acciones correctivas para obtener un pronto pago por parte de los clientes. (González Astudillo, Luna Altamirano, Erazo Álvarez, & Sarmiento Espinoza, 2019)

Cada empresa tiene diferentes formas de recuperar sus carteras de crédito en un determinado período. Unas quizás usen la famosa llamada, donde contactan a cada cliente por varias ocasiones pidiéndole que se acerque a cancelar sus deudas pendientes. Otras, mediante los correos registrados en sus bases de datos, mensajes de texto, incluso se esta usando el WhatsApp como para comunicarse con el cliente.

La entidad Coatelecom SA ha iniciado anteriormente iniciativas con el fin de poder recuperar dicha cartera que se dejaron vencer y reducir el riesgo de quedarse sin dinero en efectivo para su funcionamiento porque no solo tiene clientes que tienen vencidos sus pagos, también posee una cartera de clientes fieles los cuales cada mes le solicitan de sus servicios y para prestarlos necesita material y mano de obra. La compañía para sustentar los créditos emite factura por sus servicios las mismas que quedan registradas en el sistema contable.

Una iniciativa de Coatelecom SA son las facilidades de pago que les da a su clientela. De hecho, puede darse el caso de que el cliente, por causas de fuerza mayor, como fenómenos naturales o lesiones corporales, se haya retrasado temporalmente en el pago por falta de efectivo para realizar el cumplimiento de sus obligaciones. Deben analizarse especialmente los motivos de tales retrasos, ya que son diversos: un accidente de tráfico, un secuestro, un incendio, etc. Asimismo, las medidas a tomar serán caso por caso.

En el sector comercial, los medios de pago son una forma conveniente para que los clientes superen los déficits temporales de liquidez, dejen de pagar los intereses de mora y regresen a las carteras de clientes existentes, por otro lado, la empresa obtendrá la entrada de capital necesaria para continuar y evitar parar las operaciones cotidianas y los altos costos de honorarios legales para poder recuperar cierta cartera ya vencida.

La facilidad de pago es un componente de devolución que tiene como principal ventaja eliminar el crédito fiscal sin obstaculizar la actividad económica del deudor, facilitando la viabilidad a largo plazo del mercado de contribuyentes. Tiene también como propósito mejorar la seguridad. El negocio definitivamente se volverá más seguro para los empleados y clientes al tener más opciones de pago además del efectivo. Teniendo esto en cuenta, se reducen las posibilidades de robo o mala gestión. (Rico, 2018)

Lo anterior demuestra la necesidad y oportunidad de elaborar un instructivo para Coatelecom SA que contenga todos los lineamientos sobre este tema; para evitar respuestas contradictorias en estos niveles y ordenar los medios de pago, y permitir el cobro de deudas sin recurrir a la vía judicial, lo que siempre implicará trámites engorrosos, dilaciones en los trámites y elevados costos. Los beneficios de este instrumento, como se ha descrito anteriormente, tienen un efecto positivo tanto en el cliente como en el negocio.

Dentro del escenario local, las empresas pequeñas y medianas más conocidas como PYMES, cuyos factores que se relacionan a la fluidez económica deben contar con mucha disponibilidad de fondos para el debido desarrollo productivo y normal de sus actividades porque no saben si van o no a caer en morosidad. Y este inconveniente se da muchas veces por no seguir las políticas empresariales establecidas en dicha área. El área contable tiene también mucho que ver en esto porque se debe gestionar mediante procesos la cartera y estar siempre vigilante a los cobros para obtener un equilibrio económico, en especial en las entidades de servicios.

Control, Automatización & Telecomunicaciones del Ecuador Coatelecom SA es una empresa privada con una autonomía propia, técnica, administrativa, económica y financiera. Los servicios que ofrece la entidad son necesarios e incluso de utilidad pública en cuanto a los municipios, sus clientes aparte de recibir una factura comercial, deben firmar un contrato de prestación de servicios que la organización realiza y la notariza. Los servicios son de electricidad, química, mecánica, industrial, de sistemas, e ingeniería especializada en sistemas de seguridad. Hay que tratar el abordaje de las diferentes políticas para contribuir a que la morosidad se eleve más de los parámetros establecidos y esperados y de esa manera obtener una muy buena gestión.

El departamento de cobranzas debe monitorear los vencimientos de cada deuda. Hacer un seguimiento de los plazos de término de las cuentas de los clientes es esencial para una compañía

que se especializa en los servicios que brinda, ya que controlar los plazos es importante para poner en marcha sus esfuerzos y evitar demoras innecesarias en los desembolsos, por falta de la debida diligencia por parte de estas áreas de compromiso dentro de la institución.

Además, la revisión y rastreo de los tiempos de cobro permite a la entidad planificar y proyectar las cuentas por cobrar y cuándo entrarán en acción estos recursos. Como resultado, se considera de manera única que el departamento de crédito y recaudación supervisa y controla las cuentas por cobrar, lo que es visto como positivo para la organización, ya que facilita el cobro oportuno. El tiempo de espera para sus cuentas reduce el riesgo de incumplimiento de los clientes y puede planificar el uso de su viaje comercial en curso como de costumbre.

Derivado del campo de la teoría contable y de las ciencias de la administración, el incumplimiento comprende la mora, retraso o demora en el cumplimiento de una obligación, y en general el pago de una suma económica, líquida y a cobrar. Conduce a un desvío en la gestión de la empresa, lo que afecta principalmente la liquidez y, en consecuencia, la rentabilidad mostrada en los estados financieros. Todos los aspectos verificados de la gestión de una determinada empresa, a saber Coatelecom SA, para un período de tiempo determinado, en este caso, 2021, lo que podría respaldar las teorías de la morosidad y rentabilidad.

La mora se define como el pago tardío o atrasado del monto negociado por la comercialización de servicios o la transferencia de propiedad. La morosidad tiene un impacto significativo en la compañía provisor, ya que no se recibe el importe de la deuda en el tiempo estipulado, lo que significa una pérdida en la utilidad esperada al momento de la venta, y por ende se ve afectada la liquidez financiera de la entidad. Por eso es fundamental la correcta selección de clientes potenciales y la inspección interna de sus carteras.

El autor Parrales Ramos (2018) mostró que la tasa de morosidad del portafolio de crédito en el Ecuador refleja la relación entre la cartera morosa y la cartera de crédito general. El incumplimiento de las obligaciones de pago conlleva a una morosidad, si bien la mora del deudor en el pago, y la falta de hacerlo en una fecha determinada, no significa la presencia de un incumplimiento relativo o temporal o transitorio, y por tanto la ley considera que la ejecución no está a tiempo. El deudor tiene la capacidad y la obligación de pagar, aunque sea tarde.

Por lo tanto, la mora impedirá beneficios futuros, porque al atrasarse en el pago, el deudor entra en mora, y lo que es más complicado es que esto genera intereses que generan más dinero. El altísimo índice de morosidad, debido a la crisis económica que atraviesa el país, en muchos casos está obligando a la clase media a formar parte de una lista interminable de morosos a lo largo del país. Para una empresa, constituir una provisión implica reconocer una serie de recursos como un gasto que, tras contraer un pasivo, puede ser reembolsado en una fecha posterior.

Control, Automatización & Telecomunicaciones del Ecuador ha realizado entrega de fondos de manera indebida, que afecta el nivel de recuperación del crédito con un alto grado de infracción, y esta es una situación alarmante y difícil que puede poner en peligro la posición financiera y económica de la empresa. Tales situaciones disconformes deben ser reducidas de manera óptima y efectiva para mejorar el nivel operativo y la eficiencia de la organización, para no perder el mercado adquirido y, sobre todo, la capacidad de continuar prestando sus servicios en el Estado.

Existe un conjunto de factores que inciden en el comportamiento frustrado de la cartera crediticia empresarial, el cual está relacionado con las políticas de gestión de cada entidad y la estrategia de entrada al mercado. Es decir, son factores microeconómicos dentro de cada entidad. Por ejemplo, política de inversión seguida, tipo de negocio desarrollado y gestión de riesgos. En

tiempos de una economía en expansión, las empresas reducen las tasas de interés y aflojan los patrones de demanda en un intento por aumentar los créditos, lo que las vuelve demasiado optimistas y las hace subestimar los riesgos asociados con el crecimiento económico asociados con el incumplimiento de nuevos créditos. (Diaz Fernandez, 2019)

En el marco de la gestión social empresarial, las empresas deben centrar su actuación no sólo en el crecimiento económico, con el fin de lograr el máximo rendimiento y el máximo beneficio o excedente, sino también en otros factores que se reflejan en su actuación hacia la sociedad, como la creación de empleo y el cumplimiento de sus obligaciones tributarias; Y en el caso de Coatelecom SA, el valor social que representa el servicio eléctrico. Se puede conocer a través de este estudio que la morosidad es un factor que afecta la rentabilidad de la empresa como ente dinámico en la estructura de la sociedad.

Aguilar López (2018) señala que muchas veces el cliente no es informado de las características del producto ofertado y de los costes y gastos derivados de la devolución en cuestión de no derogar el servicio de forma inmediata, y por ello mismo opta por rechazarlo en muchos casos. Debido a la ineficiencia de los procesos tarifarios actuales, el estado actual del negocio no es suficiente para generar crecimiento económico a nivel nacional. La ejecución de los procedimientos y el cumplimiento de las instrucciones contribuirá a la mejora de la eficacia del trabajo del personal de cobranza y venta, así como a que sean económicamente viables para la empresa.

Si Coatelecom SA no soluciona el inconveniente de morosidad a corto plazo, sus ingresos se verán muy afectados y por consiguiente sus utilidades. En el periodo 2021, sus utilidades se vieron afectadas, el dueño espera que en el presente año, se logre disminuir la mora y sus ingresos aumente. Pero hay que tomar en cuenta que la comunicación inadecuada con los clientes conduce

a la insatisfacción en términos de gestión de tarifas y servicio al cliente en la oficina corporativa. La autora Mena Moreno (2018) señala que la comunicación efectiva con el público es fundamental para una relación saludable y, por lo tanto, mejores resultados para la empresa. Invertir en la comunicación con el cliente ayuda a que la empresa sea vista de manera más favorable y, por lo tanto, sea más valorada en el mercado.

El proceso de cobranza y crédito actual de Coutelecom S.A., es la realización de una llamada telefónica al cliente para permitir el acceso a la cancelación o desbloqueo a través de la posición financiera divulgada por el buró de crédito, y de esta manera se enfatiza que no hay proceso, no hay esquema normativo que permita la validación de métodos, es decir, la empresa opera sin política de devolución, sin lineamientos de procedimiento y por la misma razón, lo que sugiere la investigación es el respectivo análisis como forma de solución.

Muchas empresas verifican el buro de crédito para evaluar a un cliente potencial, los licenciantes utilizan varios factores en su modelo de negocio y riesgo. El historial crediticio es solo uno de ellos. Otros incluyen, por ejemplo, edad, ingresos, dependientes, solvencia, etc. En ausencia de registros de crédito o si la información contenida en ellos es limitada, no tendremos documentación suficiente y completa que nos ayude a tratar con los prestamistas. Al mismo tiempo, no tendrán el conocimiento para juzgar si podemos pagar el préstamo. El fideicomitente hace un préstamo que no podrá devolver y no está justificado. La relación entre el prestatario y el concesionario debe ser de beneficio mutuo para que ambos se beneficien de la relación comercial. (Paredes Medina, 2018)

Cabe señalar que al momento de solicitar asistencia en caso de falta de crédito y cobranza, se suponía que el sistema era un proceso rápido, por lo que se señaló que no se necesitaba orientación sobre cómo interpretar una cartera engorrosa que se encuentra vencida. Una vez que

la mora tenga más de un mes de retraso en el pago de la deuda, el servicio de cobro de deudas automáticamente tramitará y recuperará los ingresos suspendidos. Hay que tener en cuenta que la disputa se administra sin análisis previo y no requiere precios individuales para cada afiliado.

En correlación con lo anterior, el historial crediticio, las referencias crediticias o el perfil crediticio del cliente es muy importante para las finanzas de la entidad porque se puede llegar a conocer cuáles fueron los comportamientos de crédito de dicho prospecto. Por otro lado, cuando un historial crediticio registra el cumplimiento leal y pertinente de las obligaciones de un cliente, crea beneficios futuros: como nuevas consideraciones, mayor financiamiento, nuevos términos y condiciones, mejores tasas de interés más bajas, tiempos de respuesta más cortos, entre otros. En cambio, una historia que muestra: pagos atrasados, malversación de fondos, renovaciones sucesivas, incumplimientos frecuentes, es probable que a los clientes se les niegue nueva financiación.

Los autores Facundo Ruiz, Becerra Medina, & Mantilla Muro (2018) señalan que las políticas de crédito son importantes porque ayudan a las empresas a desarrollar pautas y estrategias para aumentar el crecimiento de las ventas. Sin olvidar, por supuesto, que se debe tener en cuenta la valoración de cualquier cliente antes de ofrecerle un crédito. No se trata solo de recuperar un valor vencido. Pero todas las estrategias deben ser consideradas. Por lo tanto, todas las empresas deben contar con estas políticas, ya que es una forma de evitar la pérdida de cuentas comerciales por cobrar.

Estas políticas se dan como estrategia para crear facilidades de pago a un cliente o no caer en mora más allá de los que se ha establecido en los planes institucionales. Dentro de estas pautas se debe registrar una guía que oriente a las personas que laboran en el departamento de ventas, a analizar y estudiar si se puede o no aprobar un crédito a un determinado cliente, se debe tomar

buenas decisiones mediante las políticas o lineamientos para que la entidad este bajo los estándares apropiados.

Todos los aspectos que se enmarquen dentro de la política de crédito, son fundamentales para la buena administración de las cuentas por cobrar. Si una entidad crear políticas ineficaces o incorrecta, se corre el riesgo de que no se obtengan los debidos resultados óptimos que los administradores y el departamento de cobranzas desean tener. Todo dependerá de un buen lineamiento y ejecución por parte de la institución.

Las características principales de las políticas de crédito son:

- Reputación: debe contener la realización de un registro frecuente de todos los clientes que desean tener un crédito por parte de la entidad.
- Capacidad: debe constar en las políticas el nivel creditico que puede llegar un cliente y su capacidad de pago.
- Capital: dentro de los lineamientos debe constar un capital mínimo que debe poseer el cliente para poderle aprobar el respectivo crédito.
- Garantía Colateral: en este punto es la garantía que tiene el cliente en caso de no poder cancelar la deuda, los bancos por ejemplo normalmente piden como garantía un bien inmueble.
- Condiciones: esta es la parte importante que tiene que existir en una política de crédito, debido que se debe poner ciertas condiciones una vez que se aprueba el crédito. (Suárez Hurtado, 2018)

Por otro lado, para créditos recurrentes o periódicos, es decir créditos otorgados a un mismo cliente y bajo las mismas condiciones anteriores, se debe estudiar su condición en el tiempo, para el desarrollo inmediato de detectar cambios negativos en sus estados financieros, evitando así un

aumento repentino de la cartera vencida. De lo anterior, se puede inferir que previo análisis del historial crediticio y estados financieros del cliente, se mejorarán los resultados de cobranza del crédito.

En el movimiento económica, y especialmente en el sector crediticio, el riesgo parece ser un factor clave. Riesgo significa la posibilidad de una situación de emergencia o la posibilidad de daño. Hay una cláusula en cualquier subvención, lo que significa que el beneficiario tiene que cumplir con sus deberes de desembolso dentro de un período de tiempo predeterminado, por lo que puede ser que cuando vence el tiempo de término, el cliente no cumple con la obligación de pago que se ha realizado, por lo que existe riesgo en cualquier crédito. En cambio, en las operaciones de tesorería no existe riesgo de crédito. (Vargas Sánchez & Mostajo Castelú, 2019)

Por otra parte, la concentración de los créditos implica que la mayor parte de los mismos que componen la cartera, o una parte significativa de la misma, se conceden a un grupo limitado o reducido de clientes, por ello, en caso de riesgo del portafolio de las cuentas por cobrar, la entidad no logrará recobrar el capital y los intereses de los créditos, porque constituyen una alta proporción de la cartera, lo que perjudicará el flujo de caja de la entidad y la institución no podrá complementar sus recursos en tiempo y forma, y no cumplir con obligaciones convenidas, legales o públicas. Por lo tanto, es necesario diversificar la cartera de inversiones.

A su vez, esto consentirá a la compañía a descubrir si los asientos contables se realizan de forma periódica y renovada, es decir, si la contaduría está al día. Esto también permitirá la preparación pertinente de los estados financieros, para asegurar el financiamiento externo. Sin embargo, sería conveniente investigar por qué el departamento administrativo registra los cobros, debido que no es una de sus funciones como gerencia.

Coutelecom S.A tiene un solo tipo de crédito, en este caso por mes. Cabe señalar que en la contratación de servicios, la cuota de incorporación debe pagarse mensualmente, clasificándose de la misma forma el monto adeudado cada mes. Para demostrar que la empresa realmente tiene un problema de movilidad económica debido a sus cuentas por cobrar pendientes, se calculará el índice de morosidad, no obstante, además de lograr este índice financiero, se calculará la razón corriente y del margen neto de los ingresos, como indicador de solvencia para monitorear mejor el impacto económico al que está expuesta la entidad.

El índice de referencia o morosidad es un indicador muy utilizado por muchas empresas. Mide el volumen de las operaciones consideradas en mora, frente al volumen de los préstamos y créditos concedidos por las citadas entidades. De esta forma, es posible conocer cómo los clientes de la organización incumplen la ley, qué porcentaje de los que no devolvieron su capital y por lo tanto son considerados morosos. Como se sabe, esta práctica ilegal tiene un impacto en la economía y la solvencia. En términos económicos, es más probable que la insolvencia esté relacionada con una mala situación económica. Mientras tanto, del mismo modo, esta mayor posibilidad de quiebra también está asociada a la debilidad de la entidad que deberá hacer frente con sus propios recursos. Por ejemplo, un 1% de impago significa que del total de la financiación concedida por la entidad en cuestión, existe un 1% de duda sobre su capacidad de recuperación. (Paredes Gavilanes, 2019)

$$\text{Índice de Morosidad} = \frac{\text{Saldo de la cartera de Crédito vencida}}{\text{Saldo de la Cartera de Crédito Total}}$$

La razón corriente es una de las métricas más utilizadas, ya que indica la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Gracias a esta relación, el tiempo de los activos circulantes para cubrir los pasivos a corto plazo. Para establecer la capacidad de la empresa para pagar sus obligaciones con terceros, se comparan el activo circulante y el pasivo circulante,

obteniendo así una razón circulante. El índice circulante es la relación entre los activos circulantes y los pasivos circulantes, que determina la cantidad de pasivos circulantes para respaldar a estos últimos. (Abad Ramón, 2018)

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

El margen de utilidad neta es la utilidad después de la tasa impositiva. Es decir, el margen de utilidad bruta por unidad menos los impuestos aplicables a ese producto. También se define como todas las fuentes de ingresos excepto gastos de fondos y gastos operativos. El margen de beneficio neto nos brinda una imagen más completa que el margen de beneficio neto, que mide todos los intereses ganados en préstamos e inversiones menos el costo de capital. Una relación más alta significa que la empresa tiene más dinero para invertir en crecimiento o para pagar dividendos a los accionistas. (Sánchez López, 2019)

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

Para conseguir la calidad es necesario contar con el personal adecuado tanto en eficiencia como en cantidad. De acuerdo a la entrevista que se realizó, el contador el cual es cercano al gerente de la compañía, señaló con sus observaciones, que es consciente de la escasez de trabajadores en la organización, debido que a él le ha tocado en muchas ocasiones hacer funciones que no le compete al área contable. Tras esta opinión, la ausencia de personal en el departamento indica que es necesario atraer recursos humanos para poder realizar la gestión del grupo de forma eficaz y continua, para poder disminuir cualquier riesgo.

En cuanto a los resultados de la entrevista realizada al responsable del área contable, señala que aunque se realiza un estudio preliminar de los prestatarios, y es positivo, pero al tratarse de

una cartera concentrada con créditos perpetuos, se corre el riesgo de que el análisis aún sea frívolo, y no se toma en cuenta el cambio de la economía ni la situación financiera del cliente, lo que limita el estudio y actualización de facturas vencidas. Por tanto, es importante que en caso de crédito perpetuo se establezca una clara política de precaución, especialmente cuando el cambio implica un aumento en el valor o cuando el nuevo plazo es mayor que el concedido al principio.

Coutelecom S.A no otorga más de un crédito a un mismo cliente, de acuerdo a los resultados de la entrevista, demostrando que tiene una cartera de crédito diversificada lo cual beneficia a la empresa, ya que evita la concentración pero también aumenta el riesgo. La diversificación involucra acrecentar el número de beneficiarios de subvenciones, es decir, más y mejores clientes.

La empresa sujeta a estudio debe poseer un control de los créditos que les da a los diferentes clientes. De acuerdo a la entrevista, el ingeniero señala que si se lleva un registro de todos los pagos que realizan los clientes a la compañía, con su debido interés en el caso de que se atrasen, pero esa no es su función señala, más bien es del departamento administrativo tomar las cancelaciones de los clientes y emitir el recibo correspondiente, para luego trasladarlo al departamento contable para realizar los asientos contables correspondientes. Por esta razón, la gerencia debe llevar un registro de las tarifas cobradas a los clientes, así como de sus pagos. Este registro permitirá un rastreo y control incesante de las cuentas por cobrar de la gerencia, que también se puede comparar con el personal contable.

La pregunta 9 tiene relación con la anterior, porque señala si el departamento de cobranzas emite informes. De acuerdo a los resultados, no es frecuente que dicho departamento envíe información. Hay que tomar en cuenta que la información proporcionada por dicho departamento es importante, tanto para el cliente como para Coutelecom S.A. Para los clientes, ya que les

permitirá conocer los últimos métodos de pago, es decir, su perfil comercial con la compañía. Para la institución, porque conseguirá nueva información sobre cómo se gestiona el portafolio de crédito y cobranza. Lo anterior, en cuanto al informe, es decir, la información que se requiere brindar desde el sitio de crédito y cobranza, sobre la condición del cliente con respecto a sus pagos, se cree factible, ya que permite realizar un seguimiento y actualización sobre el cliente.

A continuación se muestran las cuentas de 2021 tratando de hallar la proporción de morosidad ya existentes, que es la brecha de recuperación de cartera que existe dentro de la empresa. Para hacer esto, la cartera se mostrará con más detalle con los valores ya vencidos y por vencer.

Tabla 1
Cartera vencida y por vencer periodo económico 2021

Detalle	Cartera vencida	Días vencidos	Cartera por vencer	Días por vencer	% de Morosidad
Cuentas por Cobrar locales	\$ 174,581.12	90	\$ 74,820.48	30	53.47%
Cuentas por Cobrar no relacionadas	\$ 46,260.97	30	\$ 30,840.65	10	14.17%
Total	\$ 220,842.09	120	\$ 105,661.13	40	67.64%

Fuente: Estados Financieros de Coutelecom S.A.

$$\text{Índice de Morosidad} = \frac{\$174,581.12}{\$326,503.22} = 53.47\%$$

$$\text{Índice de Morosidad} = \frac{\$46,260.97}{\$326,503.22} = 14.17\%$$

Al cierre del ejercicio 2021, la compañía reportó cuentas por cobrar totales por \$326.503,22 según información conseguida en sus estados financieros, de las cuales la cartera atrasada ascendía a \$220.842,09 y la deuda de cartera a vencer a \$105.661,13. De acuerdo con este análisis, el monto total de la morosidad de los clientes con la entidad es de 67.64%, el cual para efectos de esta

investigación se divide en proporción a los tipos de cuentas por cobrar que existen actualmente en la institución.

Tabla 2

Datos para el cálculo de la razón corriente

Año 2021	
Activo corriente	Pasivo corriente
\$ 447,950.64	\$ 402,065.12

Fuente: Estados Financieros de Coutelecom S.A.

$$\text{Razón corriente} = \frac{\$447,950.64}{\$402,065.12} = 1.11 \text{ veces}$$

La división de \$447,950.64 en activo circulante con \$402,065.12 en pasivo circulante da 1,11 respectivamente, donde se puede finiquitar que por cada dólar que debe poseer la empresa tiene 1,11 ctv para pagar o cubrir esta deuda. Si bien este resultado es ideal porque cubrirá la deuda, no arroja los resultados provechosos que se espera tener. Si bien el índice actual muestra que la entidad está en capacidad de pagar las obligaciones, la situación de morosidad sigue aumentando, lo que no es una señal alarmante en este momento, pero si la tasa de morosidad aumenta, la institución necesitará hacer algunos ajustes como por ejemplo la intervención bancaria temporal para saldar deuda a corto plazo.

Tabla 3

Datos para el cálculo del margen neto

Año 2021	
Utilidad neta	Ventas netas
\$ 44,677.46	\$ 293,926.48

Fuente: Estados Financieros de Coutelecom S.A.

$$\text{Margen neto} = \frac{\$44,677.46}{\$293,926.48} = 15.20\%$$

En la tabla 3 se observa que Coutelecom S.A tiene un porcentaje del 15.20% como margen neto de sus utilidades. Este margen bajo se debe a muchos factores como descontrol en sus gastos

y a las cuentas incobrables, factor que se relaciona con el estudio que es la morosidad, debido que las incobrables se genera de las cuentas que no se han podido cobrar al finalizar el ejercicio económica de la entidad.

Concerniente a las estrategias para la debida recuperación de la cartera que se le sugiere al representante legal, el autor Miranda (2018) afirma lo siguiente: para una correcta recuperación de las cuentas vencidas, lo primero que hay que realizar es una planificación donde conste los pasos de manera detallada para proceder a los cobros. Por lo general las empresas usan las famosas llamadas telefónicas, incluso el WhatsApp para contactarse y poder persuadir a los clientes ara que se acerquen a cancelar.

Otros autores recomiendan que se cree diversas formas y facilidades de pagos, porque las empresas no conocen muchas veces la situación económica de los clientes o los imprevistos que se les puede crear en sus vidas o instituciones donde laboran. Por eso, crear un arreglo de pago puede ser la solución que se busca para la recuperación de cartera vencida. Se puede realizar estas gestiones para que los pagos que realicen los usuarios se descuenten de la deuda. De esta manera, incluso si no restaura toda la obligación, la empresa ha recuperado algo. (Masaquiza, Tite, López, & Mayorga, 2021)

Por último, Ríos (2019) señala que se deben tener muy en cuenta los recordatorios a los clientes con tiempo anticipado, más no el día que se le ha vencido la deuda. Esto recomienda por qué muchas veces hay clientes que se olvidan de sus pagos por cuál motivo que se les puede aparecer. La empresa debe poseer mecanismos tecnológicos y telefónicos para poder cumplir con sus meta que es la pronta recuperación de su dinero.

Conclusiones

En el período del 2021 los clientes de la entidad comenzaron a incumplir sus pagos, lo que llevó a Coatelecom SA a comenzar a aumentar sus cuentas por cobrar. Solo se evidenció una política personal del propietario, no de la empresa, sobre dejar crédito por hasta 30 días, pero empezaron excederse del límite y provocó morosidad de la cartera. Teniendo un alto índice de impagos relacionados con la cobranza, debido a la falta de manuales que aseguren los correctos procesos internos, así como al mal uso de los procesos de cobranza para lograr que los fondos pendientes sean manejados de manera eficiente.

Coatelecom S.A. ha iniciado iniciativas para poder reintegrar una cartera que ha sido autorizada a vencer y reducir el riesgo de quedarse sin fondos para sus operaciones debido a que no solo tiene clientes atrasados, sino que también tiene una cartera de clientes fieles que solicitan mensualmente sus servicios y para prestarlos necesitan equipo y mano de obra. Para justificar los créditos, la empresa emite una factura por sus servicios, la cual es registrada en el sistema contable.

Control, Automatización y Telecomunicaciones del Ecuador ha reconocido que la entrega de fondos de manera indebida, que afecta el nivel de recuperación del crédito con un alto grado de infracción, tiene una situación alarmante y difícil de ponderar al respecto. Tales situaciones de incumplimiento deben ser minimizadas de manera óptima y eficaz para mejorar el desempeño y la eficiencia de la organización, para no perder el mercado y sobre todo la capacidad de continuar prestando servicios de las organizaciones en el Estado.

Bibliografía

- Abad Ramón, L. J. (2018). Análisis Financiero Aplicado A La Empresa “Comercial Carlitos” En La Ciudad De Saraguro. Periodo Contable 2016 – 2017. *Tesis De Grado Previo La Obtención Del Título De Ingeniero En Finanzas*. Universidad Internacional Del Ecuador, Loja. Obtenido de <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/2863/1/T-UIDE-0750.pdf>
- Aguilar López, K. A. (2018). Alto índice de morosidad de la empresa Vitalplan S.A. *Estudio De Casos Previo A La Obtención Del Título De Ingenieria En Tributación Y Finanzas* . Universidad de Guayaquil, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/22062>
- Diaz Fernandez, M. J. (2019). *La Morosidad: Cobro Y Prevencion*. Chile: Alcala grupo editorial.
- Facundo Ruiz, M. F., Becerra Medina, C. M., & Mantilla Muro, S. F. (2018). La importancia de las políticas de crédito y cobranza en las pequeñas empresas. Una revisión sistemática de la literatura científica de los últimos 10 años. *Trabajo de investigación*. Universidad Privada del Norte, Perú. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/27066?show=full>
- Fernandez, N., & Petit, A. (2018). Procedimientos De Control Interno De Las Cuentas Por Cobrar En Las Empresas De Construcción De La Industria Petrolera. Caso: Municipio Maracaibo . *Revista Electrónica de Gerencia Empresarial*, 1-14. Obtenido de <http://reventcyt.ula.ve/storage/repo/ArchivoDocumento/coeptum/v1n1/art1.pdf>
- González Astudillo, X. R., Luna Altamirano, K. A., Erazo Álvarez, J. C., & Sarmiento Espinoza, W. H. (2019). Recuperación de cartera bajo el enfoque de subconjuntos borrosos.

- Marketing & Proyectos*, 3(2), 156-171.
doi:<https://doi.org/10.33262/cienciadigital.v3i2.3.595>
- Maldonado Vargas, J. M., & Santillán Sinarahua, L. (2020). *Morosidad y su influencia en la rentabilidad de la Empresa Electro Oriente S.A., Tarapoto 2019*. Universidad Nacional De San Martín - Tarapoto, Tarapoto. Obtenido de <https://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/4030/CONTABILIDAD%20-%20Jimena%20Maribel%20Maldonado%20Vargas%20%26%20Lleimy%20Santill%c3%a1n%20Sinarahua.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Masaquiza, K., Tite, G., López, M., & Mayorga, M. (2021). Estrategias financieras para la gestión de la cartera vencida en cooperativas de ahorro y crédito. *Revista Visionario Digital*, 5(2), 49-69. doi:<https://doi.org/10.33262/visionariodigital.v5i2.1636>
- Mena Moreno, N. G. (2018). *Estrategias Comunicacionales Para Las Universidades Privadas De La Ciudad De Ambato. Tesis Previo A La Obtención Del Título De Magister En Comunicación Corporativa*. Universidad Uniandes, Ambato, Ecuador. Obtenido de <https://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/3356/1/TUAMCC005-2014.pdf>
- Miranda, R. (2018). Análisis De Los Factores Que Influyen En El Incremento De La Cartera Vencida De La Seguridad Social Y Sus Niveles De Rentabilidad. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/01/factores-incremento-cartera.html>
- Paredes Gavilanes, M. F. (2019). *El Riesgo De Crédito Y Su Incidencia En El Índice De Morosidad De La Cooperativa De Ahorro Y Crédito San Francisco Ltda. De La Ciudad De Ambato. Informe final del Trabajo de Graduación o Titulación previo a la obtención del Título de*

- Ingeniera en Finanzas*. Universidad Técnica De Ambato, Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17540/1/T3272ig.pdf>
- Paredes Medina, L. V. (2018). Análisis De Riesgo Crediticio Y Su Incidencia En La Liquidez De La Cooperativa De Ahorro Y Crédito Frandesc Ltda., De La Ciudad De Riobamba, Provincia De Chimborazo. *Proyecto de Investigación Previa la obtención del Grado Académico de Economista*. Universidad Técnica De Ambato, Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/20997/1/T2827i.pdf>
- Parrales Ramos, C. A. (2018). Análisis Del Índice De Morosidad En La Cartera De Créditos Del Iece-Guayaquil Y Propuesta De Mecanismos De Prevención De Morosidad Y Técnicas Eficientes De Cobranzas. *Tesis previa a la obtención del título de Magister en Administración de Empresas*. Universidad Politécnica Salesiana, Guayaquil. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/5322/1/UPS-GT000458.pdf>
- Rico, C. (2018). *Las Facilidades O Acuerdos De Pago: Oportunidad, Condiciones Y Aplicación*. Obtenido de https://www.ciat.org/Biblioteca/ConferenciasTecnicas/2011/Espanol/portugal_tema_2_2-rico_colombia.pdf
- Ríos, M. (2019). Plan De Gestión De Recuperación De Cartera Vencida De La Escuela Básica Particular “Angel Calderón Luces”. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/03/recuperacion-cartera-vencida.html>
- Sánchez López, P. A. (2019). Análisis Financiero Y Su Incidencia En La Toma De Decisiones De La Empresa Vihalmotos. *Tesis de Grado*. Universidad Técnica De Ambato, Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1511/1/TA0024.pdf>

Servicio de Rentas Internas. (2022). *Control, Automatización & Telecomunicaciones Del Ecuador Coatelecom S.A.* Obtenido de <https://srienlinea.sri.gob.ec/sri-enlinea/SriRucWeb/ConsultaRuc/Consultas/consultaRuc>

Suárez Hurtado, V. M. (2018). *Diseño De Un Manual De Políticas De Créditos Y Cobranzas Para Disminuir La Cartera Vencida De La Empresa Mueblerías Palito S.A., Periodo 2017-2018.* Universidad De Guayaquil, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/34737/1/Manual%20de%20Pol%C3%ADticas%20de%20cr%C3%A9ditos%20y%20cobranzas%20de%20la%20Empresa%20Mueblerías%20Palito.pdf>

Vargas López, A. A. (2022). *Análisis De Las Cuentas Por Cobrar Y Su Incidencia En La Rentabilidad De La Cooperativa San Antonio Ltda. Sucursal Mata De Cacao Periodo 2020-2021. Examen Complexivo De Grado O De Fin De Carrera Prueba Práctica Previo A La Obtención Del Título De Licenciado En Contabilidad Y Auditoría.* Universidad Técnica De Babahoyo, Babahoyo. Obtenido de <http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/handle/49000/11913/E-UTB-FAFI-CA-000047.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Vargas Sánchez, A., & Mostajo Castelú, S. (2019). *Medición Del Riesgo Crediticio Mediante La Aplicación De Métodos Basados En Calificaciones Internas. Revista Investigación & Desarrollo,* 2(15), 5-25. Obtenido de http://www.scielo.org.bo/pdf/riyd/v2n14/v2n14_a02.pdf

Anexos

Anexo 1 – Registro Único del Contribuyente



Certificado
Registro Único de Contribuyentes

Razón Social
CONTROL, AUTOMATIZACION &
TELECOMUNICACIONES DEL ECUADOR
COAUTELECOM S.A.

Número RUC
0993127051001

Representante legal
- LEON CACERES EDWARD DAVID

Estado	Régimen	
ACTIVO	REGIMEN GENERAL	
Fecha de registro	Fecha de actualización	Inicio de actividades
11/09/2018	10/08/2020	10/09/2018
Fecha de constitución	Reinicio de actividades	Cese de actividades
10/09/2018	No registra	No registra
Jurisdicción	Obligado a llevar contabilidad	
ZONA 8 / GUAYAS / GUAYAQUIL	SI	
Tipo	Agente de retención	Contribuyente especial
SOCIEDADES	NO	NO

Domicilio tributario

Ubicación geográfica

Provincia: GUAYAS Cantón: GUAYAQUIL Parroquia: GUAYAQUIL

Dirección

Barrio: S/N Calle: PEDRO JORGE VERA VERA Número: 33 Intersección: 1ER PASAJE 20 NE Carretera: S/N Kilómetro: S/N Conjunto: S/N Edificio: S/N Bloque: S/N Número de piso: 1 Manzana: 52 Referencia: DIAGONAL AL PARQUE

Medios de contacto

Celular: 0992338489 **Web:** www.cat-ecuador.com **Teléfono domicilio:** 045023864
Email: edwardleonc@gmail.com

Actividades económicas

- M711024 - ELABORACIÓN Y REALIZACIÓN DE PROYECTOS DE INGENIERÍA ELÉCTRICA Y ELECTRÓNICA, INGENIERÍA DE MINAS, INGENIERÍA QUÍMICA, MECÁNICA, INDUSTRIAL, DE SISTEMAS, E INGENIERÍA ESPECIALIZADA EN SISTEMAS DE SEGURIDAD.
- C331402 - SERVICIOS DE REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO DE DISPOSITIVOS Y APARATOS DE CONMUTACIÓN, RELÉS Y CONTROLES INDUSTRIALES, DISPOSITIVOS DE CABLEADO PORTADORES DE CORRIENTE Y DISPOSITIVOS DE CABLEADO NO PORTADORES DE CORRIENTE PARA CIRCUITOS ELÉCTRICOS A CAMBIO DE UNA RETRIBUCIÓN O POR CONTRATO.
- C271022 - FABRICACIÓN DE PANELES DE CONTROL PARA LA DISTRIBUCIÓN DE ENERGÍA ELÉCTRICA; CONDUCTOS PARA CUADROS DE DISTRIBUCIÓN.
- C331401 - SERVICIOS DE REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO DE TRANSFORMADORES DE FUERZA Y DE DISTRIBUCIÓN, TRANSFORMADORES PARA USOS ESPECIALES, MOTORES ELÉCTRICOS, GENERADORES Y MOTORES GENERADORES, CONVERTIDORES ELÉCTRICOS COMO: RECTIFICADORES E INVERSORES A CAMBIO DE UNA RETRIBUCIÓN O POR CONTRATO.
- F432101 - INSTALACIÓN DE ACCESORIOS ELÉCTRICOS, LÍNEAS DE TELECOMUNICACIONES, REDES INFORMÁTICAS Y LÍNEAS DE TELEVISIÓN POR CABLE, INCLUIDAS LÍNEAS DE FIBRA ÓPTICA, ANTENAS PARABÓLICAS. INCLUYE CONEXIÓN DE APARATOS ELÉCTRICOS, EQUIPO DOMÉSTICO Y SISTEMAS DE CALEFACCIÓN RADIANTE.

Razón Social
CONTROL, AUTOMATIZACION &
TELECOMUNICACIONES DEL ECUADOR
COAUTELECOM S.A.

Número RUC
0993127051001

Establecimientos

Abiertos

1

Cerrados

0

Obligaciones tributarias

- 2011 - DECLARACION DE IVA
- 1021 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
- ANEXO RELACIÓN DEPENDENCIA
- ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- ANEXO ACCIONISTAS, PARTICIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES - ANUAL
- ANEXO DE DIVIDENDOS, UTILIDADES O BENEFICIOS - ADI



Las obligaciones tributarias reflejadas en este documento están sujetas a cambios. Revise periódicamente sus obligaciones tributarias en www.sri.gob.ec.

Números del RUC anteriores

No registra



Código de verificación: CATRCR2022001373937
Fecha y hora de emisión: 22 de junio de 2022 12:58
Dirección IP: 10.1.2.142

Validez del certificado: El presente certificado es válido de conformidad a lo establecido en la Resolución No. NAC-DGERCC15-00000217, publicada en el Tercer Suplemento del Registro Oficial 462 del 19 de marzo de 2015, por lo que no requiere sello ni firma por parte de la Administración Tributaria, mismo que lo puede verificar en la página transaccional SRI en línea y/o en la aplicación SRI Móvil.

Anexo 2 – Estados Financieros



CONTROL, AUTOMATIZACIÓN & TELECOMUNICACIONES DEL
ECUADOR COAUTELECOM SA

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021

ACTIVO

CORRIENTE

Efectivo y equivalentes al efectivo	\$	51,394.15
Cuentas por Cobrar locales	\$	249,401.60
Cuentas por Cobrar no relacionadas	\$	77,101.62
Cuentas por cobrar a accionistas	\$	2,000.00
(-) Deterioro de cuentas por cobrar	-\$	47,444.87

IMPUESTOS CORRIENTES

Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (IVA)	\$	5.88
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (Impuesto a la Renta)	\$	22,345.92

INVENTARIOS

Inventario de suministros y materiales	\$	7,651.62
----------------------------------------	----	----------

GASTOS PREPAGADOS

Propaganda y publicidad prepagada	\$	54,813.04
Otros	\$	25,681.68

TOTAL ACTIVO CORRIENTE

\$ 442,950.64

NO CORRIENTE

PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO

Terrenos	\$	74,801.10
Muebles y enseres	\$	22,263.80
Maquinaria y Equipo de oficina	\$	39,959.13
Equipo de computo	\$	44,799.28
Edificios	\$	89,475.90
(-) Depreciación acumulada	-\$	185,773.53

TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE

\$ 85,525.68

TOTAL ACTIVO

\$ 528,476.32

PASIVO

CORRIENTE

Cuentas por pagar locales	\$	170,161.99
Cuentas por pagar no relacionadas	\$	78,221.66
Otras cuentas por pagar	\$	8,112.80
Participación trab por pagar	\$	1,330.38
Impuesto renta por pagar	\$	1,884.71
Obligación con el IESS	\$	9,797.00
Beneficios a empleados	\$	39,368.00
Otros pasivos corrientes	\$	68,176.08

TOTAL PASIVO CORRIENTE

\$ 377,052.62

NO CORRIENTE

Accionistas por pagar	\$	2,552.73
-----------------------	----	----------

TOTAL PASIVO NO CORRIENTE

\$ 2,552.73

TOTAL PASIVO

\$ 379,605.35

PATRIMONIO

Capital Suscrito	\$	63,000.00
Aporte futuras capitalizaciones	\$	70,154.78
Reserva Legal	\$	8,963.25
Utilidades acumuladas	\$	1,664.23
Utilidad del ejercicio	\$	5,088.71

TOTAL PATRIMONIO

\$ 148,870.97

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO

\$ 528,476.32




ING. LEON CACERES EDWARD DAVID
GERENTE


ING. VALERO OCHOA FRANCISCO ALEXIS
CONTADOR

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021

INGRESOS		
INGRESOS ORDINARIOS		\$ 1,893,926.48
Prestación de servicios	\$ 1,893,926.48	
INGRESOS FINANCIEROS		\$ 41.86
Rendimientos financieros	\$ 41.86	
OTROS INGRESOS		\$ 348.68
Otras rentas	\$ 348.68	
TOTAL INGRESOS		\$ 1,894,317.02
GASTOS		
GASTOS EMPLEADOS Y HONORARIOS		\$ 467,614.23
Sueldos, salarios y demás remuneraciones que constituyen materia gravada del IESS	\$ 328,330.43	
Beneficios sociales, indemnizaciones y otras remuneraciones que no constituyen materia gravada del IESS	\$ 47,601.66	
Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva)	\$ 64,482.94	
Honorarios profesionales y dietas	\$ 27,199.20	
GASTOS POR DEPRECIACIONES		\$ 16,229.51
No acelerada	\$ 16,229.51	
PÉRDIDAS NETAS POR DETERIORO EN EL VALOR		\$ 5,819.06
De activos financieros (de provisiones para créditos incobrables)	\$ 5,819.06	
GASTOS DE PROVISIONES		\$ 6,601.09
Otros	\$ 6,601.09	
GASTOS FINANCIEROS		\$ 129,802.88
Comisiones	\$ 115,370.00	
Intereses	\$ 14,432.88	
OTROS GASTOS		\$ 1,259,381.04
Arrendamientos operativos	\$ 14,968.80	
Mantenimiento y reparaciones	\$ 16,599.96	
Promoción y publicidad	\$ 79,703.66	
Suministros, herramientas, materiales y repuestos	\$ 29,767.74	
Transporte	\$ 2,576.22	
Seguros y reaseguros (primas y cesiones)	\$ 3,888.97	
Gastos de viaje	\$ 1,025.23	
Impuestos, contribuciones y otros	\$ 4,865.82	
Servicios públicos	\$ 25,630.25	
Otros	\$ 1,080,354.39	
TOTAL GASTOS		\$ 1,885,447.81
UTILIDAD BRUTA		\$ 8,869.21
15% Participación trabajadores	\$ 1,330.38	
UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 7,538.83
25% Impuesto a la Renta	\$ 1,884.71	
UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL		\$ 5,654.12
10% Reserva Legal	\$ 565.41	
UTILIDAD NETA		\$ 5,088.71

ING. LEÓN CACERES EDWARD DAVID
GERENTE



ING. VALERO OCHOA FRANCISCO ALEXIS
CONTADOR

Anexo 3 – Entrevista al contador



Universidad Técnica de Babahoyo
Facultad de Administración, Finanzas e Informática
Escuela de Administración
Carrera de Contabilidad y Auditoría



Entrevistado: Ing. Francisco Valero – Contador General

Objetivo: Conocer más sobre las cuentas por cobrar y su morosidad.

Indicaciones: Responda conforme crea conveniente las siguientes preguntas.

Preguntas:

1. ¿Cree que el número de personas que conforman el área de cobranzas no es suficiente para garantizar la gestión de ingresos?

Yo creo que no es suficiente, se debe contratar un poco más de personal, para sus debidas funciones. Muchas veces me ha tocado realizar actividades que no son necesariamente relacionadas a mi cargo.

2. ¿Cree que se ha investigado el historial crediticio del cliente, para de esa manera otorgarle un crédito?

De manera frecuente no, se hace pasando algunos meses, debido a que el personal tiene otras obligaciones y casi no hay tiempo para tal investigación. Cuando se hacen estos tipos de averiguaciones, llegan a ser positivas pero no se toma en cuenta muchos factores como la situación actual del cliente en cuanto a lo financiero.

3. ¿Considera que esta empresa da más de un crédito por cliente?

La empresa en eso si es estricta, no permite que se le de mas de un crédito a un cliente y peor si esta en mora.

4. ¿Esta empresa proporciona un método de pago para sus clientes?

Hasta que tengo entendido, si, en mi sistema tengo registrado los diferentes métodos los cuales pueden cancelar los cliente sus deudas.

5. En su opinión, ¿Existe una política de venta en cuanto al cobro de los créditos?

No existe, prácticamente la mayoría que se hace en la entidad es de acuerdo a las experiencias o criterios propios.

6. ¿El área contable y de crédito controla y monitorea el tiempo de cobro?

En los últimos períodos contables no se han monitoreado correctamente los créditos, debido a muchos factores, ya que no soy un contador de planta y me toca viajar cierto tiempo a supervisar ciertas áreas. El departamento de crédito, ellos si han estado monitoreando los créditos de cada cliente.

7. ¿Existe un programa o sistema de gestión en el que se registren todas las actividades del grupo crediticio?

El departamento tiene su propio sistema, el cual no esta sincronizado con el que tengo yo para llevar la contabilidad, cosa es muy complicado al momento que me toca hacer cuadros o el traslado de información.

8. ¿Se mantiene un registro de los cobros realizados a los clientes?

Claro, si se lleva un registro de todos los pagos que realizan los clientes a la compañía, con su debido interés en el caso de que se atrasen, pero el área contable solo contabiliza dichos registros que son enviados por parte del departamento administrativo. Es decir, la gerencia se encarga de dichos cobros y yo los contabilizo de acuerdo a mi plan de cuentas.

9. ¿El Departamento de Crédito y Cobranza le proporcionan información sobre las cuentas comerciales por cobrar?

No es muy frecuente que el departamento de cobranzas de ICAT me envíe los respectivos informes sobre las cuentas por cobrar, es por esa razón que en muchas ocasiones hay inconvenientes con el cuade de dicha cuenta, en mi contabilidad me sale un valor, y en los reportes de ellos, otro importe.

10. ¿Considera que esta empresa está registrando pérdidas por la falla en la gestión de ventas y por ende de cobranza?

Considero que si, como le dije antes, la falta de personal en ventas y cobranzas afecta mucho el rendimiento de esa área.



Anexo 4 – Carta de autorización de la empresa



CARTA DE AUTORIZACIÓN

Guayaquil, 30 de Junio del 2022

Yo, **León Cáceres Edward David**, con número de cédula N° **0918928524** en calidad de Representante Legal de **Control, Automatización & Telecomunicaciones del Ecuador COAUTELECOM SA**, por medio de la presente autorizo a la Sra. **García Valencia Carmen Jeaneth** con número de cédula N° **1250044813** a realizar su respectivo Estudio de Caso, bajo el tema “**Cartera de crédito de la empresa control automatización y telecomunicaciones del ecuador - Coatelecom S.A, durante el periodo 2021**” lo cual es un requisito previo a la obtención del título de **Ingeniera en Contabilidad y Auditoría**.

La empresa se compromete en brindar información bajo confidencialidad requerida por la estudiante para el desarrollo del proyecto.

Se expide la presente solicitud a la interesada, para los fines que crea conveniente.

Atentamente



LEÓN CÁ CERES EDWARD DAVID

REPRESENTANTE LEGAL



Anexo 5 – Reporte de Compilatio