



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA.

PROCESO DE TITULACIÓN

FEBRERO 2023

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TEMA:

**ESTUDIO DE LAS CUENTAS POR COBRAR DEL ALMACEN "DON PATO" EN
LOS PERIODOS 2020 - 2021, EN LA CIUDAD DE BABAHOYO.**

ESTUDIANTE:

MIRIAN MABELI GAIBOR NARANJO

TUTOR:

Msc. PEDRO PABLO ANDRADE VALENZUELA

AÑO 2023

Resumen

Las ventas a crédito es una estrategia muy común que las distintas empresas llevan a cabo con la finalidad de incrementar sus ventas, mediante el otorgamiento de créditos a los clientes, estos pueden comprar ahora y pagar después; este tipo de transacción trae consigo ventajas y desventajas para la empresa en cuestión, ya que, antes de aplicar este tipo de estrategia, se deben establecer políticas de crédito y cobranza que ayuden a disminuir el riesgo a contraer. El tema desarrollado en el informe consiste en el “Estudio de las cuentas por cobrar del almacén "Don Pato" en los periodos 2020 - 2021, en la ciudad de Babahoyo”, siendo un negocio dedicada a la venta de ropas al público en general y artículos varios, ha llevado ventas a crédito sin tener en cuenta alguna la aplicación de ninguna política de crédito y cobranza, y debido a ello ha presentado inconvenientes en el cobro de las ventas realizadas, muchos de los clientes con cuentas pendientes se han retrasado con el pago de las cuotas, y por ende, las cuentas por cobrar han tenido un incremento significativo y la disminución del efectivo y sus equivalentes, ocasionando una falta de liquidez para el pago de sus proveedores, por ello, el objetivo establecido en la investigación es realizar un análisis comparativo de las cuentas por cobrar en los periodos mencionados, y así poder conocer la situación financiera en la que se encuentra actualmente el almacén. Se aplicó el método descriptivo para un mejor desarrollo y comprensión de la información obtenida por las diferentes fuentes, como los estados financieros de los dos periodos a analizar además de una entrevista al gerente, de acuerdo a toda la información recolectada e investigada fue posible llegar a la conclusión.

Palabras claves: Cuentas por cobrar, créditos, política de crédito, política de cobranza.

Abstract

Sales on credit is a very common strategy that different companies carry out in order to increase their sales, by granting credit to customers, they can buy now and pay later; This type of transaction brings with it advantages and disadvantages for the company in question, since, before applying this type of strategy, credit and collection policies must be established that help reduce the risk of contracting. The theme developed in the report consists of the "Study of the accounts receivable of the "Don Pato" store in the periods 2020 - 2021, in the city of Babahoyo", being a business dedicated to the sale of clothes to the general public and miscellaneous items, has carried sales on credit without taking into account the application of any credit and collection policy, and due to this has presented problems in the collection of sales made, many of the clients with outstanding accounts have been delayed with the payment of installments, and therefore, the accounts receivable have had a significant increase and the decrease of cash and its equivalents, causing a lack of liquidity for the payment of its suppliers, therefore, the objective established in the investigation is to carry out a comparative analysis of the accounts receivable in the periods mentioned, and thus be able to know the financial situation in which the warehouse is currently located. The descriptive method was applied for a better development and understanding of the information obtained from the different sources, such as the financial statements of the two periods to be analyzed, in addition to an interview with the manager, according to all the information collected and investigated, it was possible to reach the conclusion.

Keywords: Accounts receivable, credits, credit policy, collection policy.

Introducción

El presente informe se titula “Estudio de las cuentas por cobrar del almacén "Don Pato" en los periodos 2020 – 2021”, el local comercial con identificación de RUC #1202281802001 se encuentra localizado en la ciudad de Babahoyo, calle 27 de mayo y 10 de agosto , su actividad económica se basa en la venta de diversas prendas de vestir bebés recién nacidos, niños y niñas así como para mujeres y hombres de todas las edades, ofreciendo ventas al por mayor y menor e incluso oferta diversos productos prácticos como bicicletas, andadores, juguetes entre otros artículos; como almacén comercial popular en la ciudad, su propósito es satisfacer al público en general, teniendo como objetivo brindar productos de calidad.

El almacén "Don Pato" ha presentado inconvenientes en el cobro de las ventas realizadas a los clientes, debido a que muchos de los clientes con cuentas pendientes se han retrasado con el pago de las cuotas adquiridas por la compra de prendas de vestir y accesorios, trayendo como consecuencia el incremento del rubro de cuentas por cobrar y la disminución del efectivo y sus equivalentes, ocasionando una falta de liquidez para el pago de sus proveedores. La carencia de estrategias de cobro a los clientes es la principal causa de toda esta problemática, la administración siendo la encargada de esta situación no ha podido contrarrestar las consecuencias que se han producido en los periodos a estudiar.

El objetivo del informe es realizar un análisis comparativo de las cuentas por cobrar en los periodos 2020 - 2021 para conocer la situación financiera en la que se encuentra actualmente el Almacén "Don Pato", para lograr el objetivo propuesto se procederá a investigar fuentes de información necesarias que ayuden en el desarrollo del informe como el análisis horizontal y las razones financieras, herramienta que permiten estudiar los rubros

en los estados financieros, específicamente en el estado de situación financiera y el estado de resultado integral, mismo que se solicitarán al gerente del local.

El alcance de la metodología aplicada de la investigación será descriptivo, debido a que este tipo de método permite describir situaciones o acontecimientos que se crean necesarios para una mayor comprensión de tema, además de tomar en cuenta las definiciones o conceptualizaciones requeridas en el desarrollo del informe, como lo son las cuentas por cobrar, siendo este uno de los principales rubros de un comercial; también se llevará a cabo una entrevista dirigida al encargado del Almacén “Don Pato”, para poder conocer la perspectiva que tiene sobre la situación actual .

El tema central de la investigación son las cuentas por cobrar, este es uno de los principales rubros que cualquier empresa ha manejado a lo largo de su desarrollo dado que la misma es un activo corriente. Según el autor Aranda (2010) las cuentas por cobrar son cantidades de dinero en efectivo que los clientes tienen pendiente de pago ante una empresa a cambio de haber recibido de la misma bienes o servicios, o mediante el otorgamiento de créditos a corto o largo plazo, dependiendo de la política de la empresa.

La sub-línea de investigación presente en el informe es “Gestión financiera, tributaria y compromiso social”, porque se analizará los estados de situación financiera de los dos periodos propuestos, enfocándose en los movimientos que ha tenido el rubro cuentas por cobrar.

Desarrollo

El tema en el presente informe a tratar es el “Estudio de las cuentas por cobrar del almacén “Don Pato” en los periodos 2020 – 2021 en la ciudad de Babahoyo”, y el objetivo planteado es realizar un análisis comparativo de las cuentas por cobrar en los periodos mencionados. El almacén comercial “Don Pato” está ubicada en la ciudad de Babahoyo, parroquia Clemente Baquerizo calle 27 de mayo y 10 de agosto, comenzó su actividad económica en el año 1998, con la venta de diversas prendas de vestir para todo tipo de ocasión, su segmentación de consumidores es muy amplio ya que, está enfocado al público en general (niños, niñas, hombres y mujeres), además de la ropa también ofertan diversos artículos como bicicletas, andadores, juguetes, entre otros. En la actualidad, el local cuenta con un total de 5 personas que brindan servicio personalizado a los clientes con el propósito de ayudar a las personas en la búsqueda de prendas de vestir acorde a sus gustos y preferencias.

La oferta comercial que brinda el almacén “Don Pato” está directamente vinculada con la venta de marcas reconocidas actualmente como mi Bebe Crece siendo esta la marca de ropa infantil más vendida, también hay otras como Mimi Me, Kids Land, Pasa, Pito 87 entre otras marcas. Este local está bajo la administración de su representante legal, el sr. Lauro Defaz ejerciendo a su vez el cargo de gerente general de la institución.

Don Pato es uno de los locales comerciales más conocidos en la ciudad y debido a ello su afluencia de personas en ciertas temporadas es normal, por lo cual debe siempre estar atento al estilo de ropa que se da, siendo la moda tan cambiante. Teniendo competencia en el mercado, la implementación de estrategia para atraer a los clientes es relevante en todo local comercial, y Don Pato no es la excepción.

Misión

Brindar la mejor atención a nuestros clientes, así como el adecuado asesoramiento en sus compras, bajo la premisa de Excelentes productos con excelentes precios, junto con la mejor experiencia de usuario y facilidades para realizar sus compras. (Don Pato, 2020)

Visión

Para el 2025 almacén don pato será reconocido a nivel inter cantonal como la mejor tienda de ropa de Los Ríos, con la visión a largo plazo de expandirse a nivel nacional

Estructura organizativa

Almacén “Don Pato” siendo un negocio con una trayectoria mayor a 20 años mantiene una estructura organizativa básica, compuesto por su propietario Patricio Defaz, gerente Marcela Arreaga, área de ventas Joel Chagton siendo los miembros principales, por temporadas suelen contratar más personal que se encargará de las ventas. (Don Pato, 2020)

RUC

El almacén “Don Pato” se encuentra registrado en la base de datos de SRI (Servicio de Rentas Internas) con el RUC 1202281802001, siendo una persona natural obligada a llevar contabilidad, no está regulado bajo el control y supervisión de la supercias, sus actividades iniciaron el 25 de marzo de 1998. (véase anexo 1)

El almacén “Don Pato” lleva en el mercado 25 años y a medida que ha transcurrido el tiempo, su crecimiento económico le ha permitido establecerse y seguir laborando en la actualidad. De acuerdo con el autor Solow (2018) “El desarrollo económico constante de un negocio es igual al aumento continuo de la rentabilidad, liquidez y activos, en resumen, esto da a conocer la capacidad de producción que puede tener la empresa u organización en cuestión” (pág. 01). Esta capacidad de crecimiento se ha visto reflejado en las altas ventas que se producen mayormente en temporadas navideñas, escolares y festividades, haciendo

que el almacén aplique las estrategias necesarias que permitan satisfacer los diversos gustos y preferencias que tengan las personas, teniendo como objetivo el brindar productos de calidad.

“Don Pato”, para poder seguir siendo uno de los principales almacenes competidores en la venta de prendas de vestir debe adaptarse de manera constante, como se mencionó antes, la moda es cambiante. El stock en mercaderías es un punto base que todo local debe prestar atención y tener un excelente cuidado y orden en su organización, como lo menciona Sánchez (2015) “La variedad, organización y diversidad que una empresa tenga en el inventario de su bodega determinará la capacidad y el nivel de comercialización que posee” (pág. 47).

A pesar de que “Don Pato” es un reconocido local comercial, en la actualidad presenta inconvenientes que han venido arrastrando desde hace dos periodos atrás (2020 - 2021), esto se dio a conocer mediante la entrevista realizada al gerente general el sr. Defaz siendo el mismo el representante legal del negocio. El aumento de las cifras de las cuentas por cobrar ha sido el inconveniente que tiene el local, ya que, esto genera diferentes problemas, la falta de efectivo y sus equivalentes que deberían provenir de los pagos de la clientela por sus deudas adquiridas se han retrasado impidiendo a su vez el pago de las cuentas por pagar.

En la investigación se empleó, el recurso de la entrevista (véase anexo 2), durante la misma se le preguntó al propietario si conoce a profundidad la diferente que se da entre las ventas a crédito y contado, así como el impacto que cada una de ellas pueden ocasionar al almacén, la respuesta del sr. Defaz fue parcialmente positiva, ya que, afirmo conocer este tipo de transacciones comerciales, sin embargo, el impacto que traen cada uno lo desconoce.

Ventas a Crédito

De acuerdo al autor Westreichert (2020) Las ventas a crédito son aquellas transacciones en donde el comprador recibirá un bien o servicio y lo pagara de una forma

que no sea al contado, dicho pago no será inmediato, sino a un plazo futuro. También considera que esta forma de venta, la empresa que lo aplique tiene dos beneficios, el aumento acelerado de sus ventas y el interés que ganará por las mismas, sin embargo, lo considera un arma de doble, si los clientes no pagan sus deudas, el efectivo será escaso.

Ventas al Contado

Así mismo, el autor Gil (2016) expresa que las ventas al contado son transacciones en la cual se paga con dinero en efectivo por un bien o servicio recibido, y a diferencia de las ventas al crédito, este proceso es inmediato, permitiendo un mayor flujo de liquidez al negocio.

Con base en las definiciones citadas de los autores, se puede discernir la diferencia existente entre los dos conceptos y sus consecuencias en la aplicación, el gerente no tomo en cuenta las ventajas y desventajas que podrían darse, tomo considero aumentar sus ventas aplicando las ventas a crédito debido a que estas prácticas son muy comunes en los comerciantes pero a su vez también son riesgosas, las personas que lleven a cabo este tipo de estrategias deben contar con un adecuado respaldo financiero que los ayuden en casos de la presencia de números rojos en las cuentas.

Las ventas a crédito deben de realizar de forma cautelosa, si bien en un derecho económico que el cliente puede acceder en caso de que el negocio lo otorgue, también se convierte en una responsabilidad por ambas partes, estableciendo una relación de deudor-acreedor por un lapso de tiempo.

Cuentas por Cobrar

Según el autor Aranda (2010) las cuentas por cobrar son cantidades de dinero en efectivo que los clientes tienen pendiente de pago ante una empresa a cambio de haber

recibido de la misma bienes o servicios, o mediante el otorgamiento de créditos a corto o largo plazo, dependiendo de la política de la empresa.

El rubro cuentas por cobrar perteneciente al grupo de activos de una empresa a su vez es una financiación con la cual la misma puede irse desempeñando en el mercado. Los autores Galindo y Hernández (2019) consideran que las empresas comercializadoras deben aplicar diversas causas determinantes en la financiación con el propósito de prevenir el aumento constante de las cuentas por cobrar de una empresa tales como políticas crediticias, límites en los créditos que se otorguen, garantías que permitan garantizar la recuperación de las ventas entre otras, de acuerdo a la administración encargada.

Cobranza

Cobranza consiste en un proceso formal a través del cual se tramita el cobro de las cuentas por motivo de la compra o adquisición de un bien o servicio. Las formas que se apliquen este procedimiento de cobro dependerán de las políticas generales de cobranza que haya establecido la empresa. (Czerny, 2022)

Gestión de cobranza de las cuentas por cobrar

Gestionar las cuentas por cobrar es un proceso administrativo y formal mediante el cual se realiza el cobro de las cuentas pendientes de pago por motivo de venta de algún bien o servicio. Este proceso implica la revisión de documentos, facturas y pagares que hayan firmado los clientes al momento de la adquisición, el establecimiento y aplicación de políticas elaboradas por la misma empresa, automatizar en el sistema utilizado las fechas de compra y vencimiento que ayuden como recordatorio para el cobro del dinero. El proceso de gestión en las cuentas por cobrar tiene como único objetivo la transformación de las deudas pendientes en activos liquidez de forma inmediata. (Carrera, 2017)

El procedimiento de cobranza comúnmente utilizado son los canales actuales como llamadas telefónicas, correos electrónicos, SMS u otros medios que permitan contactar con los diversos clientes en específico para informarles sobre su estado de crédito, obligación de pago o letras vencidas.

El proceso de cobranza trata de la búsqueda de equilibrio entre el cobro rápido y la fidelidad de los clientes. Mantener una buena relación con la clientela es un beneficio que las empresas pueden obtener ya que, este cliente a futuro seguirá comprando, sin embargo, el cobro de dinero es un asunto que debe de tratarse cuidadosamente, existen muchos tipos de clientes que son excelentes pagadores, pero otros no, y en ese grupo de clientes es que la empresa debe tener cuidado.

La gestión de cuentas por cobrar que tiene el almacén es muy carente, no cuenta con ninguna política de crédito establecida, y su método de cobranza es mediante la realización de llamadas telefónicas y correos electrónicos. La falta de previsión sobre el riesgo a contraer en las ventas a crédito es uno de los errores comunes que las empresas cometen.

Cuentas Incobrables

Las cuentas incobrables son cuentas que la empresa no podrá recuperar después de haber realizado una venta a crédito, es decir, corresponde es la cantidad de dinero que los clientes no llegan a liquidar. Es común que una porción de las ventas realizadas a crédito nunca llegue a cancelarse. Si el aumento de las cuentas incobrables no se controla, esto ocasionara un impacto a la empresa porque serán considerados gastos. (López, 2020)

Provisión de cuentas incobrables

Las empresas que han decidido otorgar créditos han decidido a contraer el riesgo que esta acción implica, por lo cual antes de dar cualquier tipo de crédito se debe estipular políticas que tendrán que aplicarse para disminuir el riesgo contraído y aumentar la

recuperabilidad del financiamiento. El objetivo de la provisión de cuentas incobrables es un tipo de mecanismo que ayudará a resistir el impactante gasto frente al riesgo de morosidad que tendrán las empresas a través de una reserva. (Moreno, 2014)

La asignación que se le da a la cuenta de provisión de cuentas incobrables está estipulada por la LRTI (Ley de régimen tributario interno conocida) (2021) en su art. 10 literal 11 en donde se expresa lo siguiente: Las provisiones para créditos incobrables que se originen durante el giro ordinario del negocio, efectuadas en cada periodo impositivo será del 1% anual del total de los créditos concedidos durante ese periodo y que se encuentren pendientes de cobro al finalizar el mismo, la provisión acumulada no podrá exceder el 10% de la cartera total.

Cartera vencida

Se reconoce como cartera vencida a los créditos dados a los clientes por parte de la empresa, su registro contable cambiará debido a que pasará de ser cartera de clientes total a cartera vencida, su traslado se efectuará después de 90 días de impago. (Pilla, 2021)

Riesgo de Crédito

“La posibilidad de sufrir pérdidas como resultados de la falta de pago por la contraparte, siendo ellos los clientes se considera riesgo de crédito, ya que siempre existirá el riesgo de que no cancelen la totalidad de su deuda”. (Sánchez A. , 2014, pág. 02)

Morosidad

El autor Recuerda (2012) expresa que la morosidad es una acción jurídica que se origina cuando existe retraso en el cumplimiento o pago de una obligación. Mientras el tiempo pase y la deuda siga sin cancelarse, el deudor en cuestión tendrá responsabilidad por dicho retraso y bajo su nombre aparecerá morosidad.

Control de créditos y cobranza

Control de Crédito

El control de créditos es un proceso estratégico empresarial que motiva y promueve la venta de servicios o bienes a través de la concesión de créditos otorgada a los múltiples clientes, además abarca diferentes aspectos como las condiciones de pago, el periodo plazo a cancelar, los descuentos promocionales, entre otras cosas. Es muy común que la empresa realice ventas a crédito para así poder aumentar sus ventas. (Maldonado, 2019)

Control de Cobranza

El control de cobranza implica la total gestión de pagos y cobros que se realizan a los clientes al recordarle sus fechas de vencimiento. Un adecuado control de todos los recursos monetarios y económicos permitirá el crecimiento de la empresa, si surge un caso contrario los problemas financieros serán severos. (Moreira, 2022)

El sr. Defaz manifestó que las ventas realizadas en el año 2021, en su mayoría se realizaron a crédito debido al escaso efectivo que la población mantenía en esa época por la pandemia del COVID-19. La falta de medidas preventivas para las ventas a créditos en ese año ocasionó que las cuentas por cobrar aumentaran y el efectivo disminuyera en comparación al año 2020, no solo estos rubros se vieron afectados, los inventarios y las cuentas por pagar también se vieron involucrados, la entrega de créditos sin garantía fue un detonante al aumento de las ventas, pero trajo muchas consecuencias.

El almacén “Don Pato” negocio dedicado a la venta de prendas de vestir y demás, mantiene relaciones con diversos proveedores de las marcas de ropas y artículos que vende en su local, por lo consiguiente, su relación puede verse afectada por la presente problemática, dado que, con fondos insuficientes, el pago a estos proveedores se retrasaría causando malestar a ambas partes como la disminución de confianza en los pagos correspondientes, está de más mencionar, que una de las principales obligaciones de la

empresa es el pago a proveedores, sin embargo es imprescindible recalcar este punto, dado su importancia dentro del comercio.

De acuerdo a Michael Porter (2008) los proveedores son claves para un negocio, son considerados una de las cinco fuerzas que complementan una estrategia, debido a su importancia, sin la ayuda de ellos es imposible el desarrollo del mismo, en cambio, si existiese una buena comunicación en las negociaciones entre la empresa y el proveedor, ambas partes crecerán juntas.

Para conocer la situación financiera, por ello, se procede a aplicar el método de análisis horizontal, y mediante este, se demostrarán las variaciones que se han dado en los dos periodos. El análisis horizontal es uno de los métodos más conocidos para evaluar la situación financiera de una empresa junto con el análisis vertical, según Reyes et al. (2018), lo considera como un procedimiento que trata sobre la comparación de estados financieros de dos o más periodos, con el objetivo de determinar si han existido variaciones en las cuentas de un año a otro, es decir, aumentos o disminuciones de las cantidades de las cuentas.

El autor considera de gran relevancia este tipo de análisis porque permite conocer los cambios sean estos positivos o negativos, permitiendo prestar mayor atención a ciertos cambios significativos que puedan afectar a la empresa, y así, la administración tomara las decisiones pertinentes. En el análisis horizontal se calcula dos tipos de variaciones, la absoluta definida en números, y la relativa dada en porcentajes. a continuación, se presenta una tabla mostrando el estado de situación financiera de los periodos involucrados, aplicando el análisis mencionado, así como el cálculo de las variaciones.

Tabla 1 Análisis de los Estados de Situación Financiera periodos 2020 - 2021

Estado de Situación Financiera				
Almacén Comercial “Don Pato”				
	2021	2020	Variación Absoluta	Variación Relativa
Activo				

Activo Corriente				
Efectivo y equivalentes al efectivo	592.925,67	689.651,67	-96.726,00	-14%
Bancos	0	0	0,00	0%
Activo Financieros	208.880,21	157.812,79	51.067,42	32%
Cuentas y Documentos por cobrar	313.722,05	144.233,83	169.488,22	118%
Cuentas por Cobrar Patricio Defaz	64.885,38	13.601,96	51.283,42	377%
Inventarios	650.946,42	685.523,85	-34.577,43	-5%
Servicios y otros pagos anticipados	13.106,41	10.972,65	2.133,76	19%
Activos por impuestos corrientes	98.914,23	68.228,28	30.685,95	45%
Total de Activos Corrientes	1.943.380,37	1.770.025,03	173.355,34	10%
Activo No Corriente				
Propiedad, planta y equipo	26.806,79	26.776,79	30,00	0%
Total no Corriente	26.806,79	26.776,79	30,00	0%
Total Activo	1.970.187,16	1.796.801,82	173.385,34	10%
Pasivo				
Pasivo Corriente				
Cuentas y Documentos por pagar	1.513.053,00	980.971,25	532.081,75	54%
Otras obligaciones corrientes	64.544,00	503.242,81	-438.698,81	-87%
Total Pasivo Corriente	1.577.597,00	1.484.214,06	93.382,94	6%
Pasivo No Corriente	0	0	0	0
Total Pasivo no Corriente	0	0	0	0
Total Pasivo	1.577.597,00	1.484.214,06	93.382,94	6%
Patrimonio Neto				
Capital	392.590,16	312.587,76	80.002,40	26%
Total Patrimonio Neto	392.590,16	312.587,76	80.002,40	26%
Total Pasivo + Patrimonio Neto	1.970.187,16	1.796.801,82	173.385,34	10%

Elaborado por el autor

Fuente: Estado de Situación Financiera del Almacén “Don Pato”

El autor Czerny (2021) expresa que las cuentas por cobrar pueden ser clasificadas en 3 tipos siendo cuentas por cobrar comerciales, cuentas por cobrar internas y otras cuentas por cobrar. La primera consiste en los cobros pendientes que el negocio adquiere en su actividad ordinaria a diario, es decir, las ventas normales de los productos, la segunda se refiere a aquellas deudas pendientes de cobro contraídas por personas internas del mismo negocio,

como el propietario o gerente y la última por cobros pendientes de actividades extraordinarias.

De acuerdo a lo expuesto por el autor y a la información presentada en la tabla 1 acerca del estado de situación financiera de los periodos 2020 y 2021, se puede determinar que el almacén “Don Pato” maneja dos tipos de cuentas por cobrar, una comercial y otra interna, como se ve en la siguiente tabla.

Tabla 2 Rubros relevantes del Análisis Horizontal

Estado de Situación Financiera				
Almacén "Don Pato"				
	2021	2020	Variación Absoluta	Variación Relativa
Efectivo y equivalentes al efectivo	592.925,67	689.651,67	-96.726,00	-14%
<u>Cuentas y Documentos por cobrar</u>	<u>313.722,05</u>	<u>144.233,83</u>	<u>169.488,22</u>	<u>118%</u>
<u>Cuentas por Cobrar Patricio Defaz</u>	<u>64.885,38</u>	<u>13.601,96</u>	<u>51.283,42</u>	<u>377%</u>
Inventarios	650.946,42	685.523,85	-34.577,43	-5%
Cuentas y Documentos por pagar	1.513.053,00	980.971,25	532.081,75	54%

Elaborado por el autor

Fuente: Análisis de los Estados de Situación Financiera periodos 2020 - 2021

Los dos tipos de cuentas por cobrar han tenido más del 100% de aumento a diferencia del año anterior. Mediante la aplicación del análisis horizontal se verifica que las cuentas y documentos por cobrar tienen un 118% de aumento en el año 2021 a diferencia del año 2020 siendo está el tipo de cuenta comercial, mientras que la cuenta interna manejada por el propietario Patricio Defaz ha tenido un aumento del 337% en el 2021 (\$64.885,38), prácticamente triplicando el valor del año 2020 (\$13.601,96).

El aumento de las cuentas por cobrar ocasiona escasez de liquidez, y esto provoca el retraso de pagos a los diferentes proveedores que el almacén tiene, las cuentas y documentos por pagar aumentaron en un 54% en el año 2021 en comparación al año 2020. El ingreso de efectivo y sus equivalentes se redujo en un 14% y el inventario en un 5%.

Cada tipo de cuentas por cobrar también pueden ser clasificada, a corto y largo plazo; a corto plazo se consideran las cuentas pendientes de cobro a menos de 12 meses, y las cuentas a largo plazo tienen un tiempo de pago mayor a 12 meses. A continuación, se mostrará la manera en la cual el Almacén “Don Pato” lleva sus registros de cuentas por cobrar a corto y largo plazo.

Tabla 3 Cuentas por Cobrar a corto plazo

Cuentas por Cobrar a corto plazo					
Tipo de Cuenta por Cobrar	Cliente	Valor de F/.	Fecha F/.	Fecha de Vencimiento	Estado de Obligación
Comercial	Cliente A	\$3.000	6/1/2020	6/4/2020	Vencida
Interno	Cliente B	\$2.560	13/1/2020	13/4/2020	Vencida
Interno	Cliente C	\$3.872	12/2/2020	12/6/2020	Vencida
Comercial	Cliente D	\$2.876	23/3/2020	23/6/2020	Vencida
Interno	Cliente E	\$2.564	26/3/2020	26/6/2020	Vencida

Elaborado por el autor

Fuente: Almacén “Don Pato”

Tabla 4 Cuentas por cobrar a largo plazo

Cuentas por Cobrar a largo plazo					
Tipo de Cuenta por Cobrar	Cliente	Valor de F/.	Fecha F/.	Fecha de Vencimiento	Estado de Obligación
Interno	Cliente X	\$6.843	10/1/2020	10/4/2021	Vencida
Comercial	Cliente Y	\$4.873	23/1/2020	23/6/2021	Vencida
Comercial	Cliente Z	\$5.724	29/2/2020	29/6/2021	Vencida
Interno	Cliente P	\$2.313	23/3/2020	23/8/2021	Vencida
Interno	Cliente T	\$3.256	16/3/2020	16/8/2021	Vencida

Elaborado por el autor

Fuente: Almacén “Don Pato”

Tabla 5 Cuentas por cobrar a largo plazo (Por vencer)

Cuentas por Cobrar largo plazo					
Tipo de Cuenta por Cobrar	Cliente	Valor de F/.	Fecha F/.	Fecha de Vencimiento	Estado de Obligación
Comercial	Cliente F	\$4.000	04/4/2022	02/4/2023	Por vencer
Interno	Cliente G	\$3.783	23/6/2022	23/1/2023	Vencida
Interno	Cliente H	\$6.888	28/6/2022	28/6/2023	Por vencer
Interno	Cliente M	\$5.432	14/8/2022	14/5/2023	Por vencer
Comercial	Cliente N	\$4.506	03/11/2022	03/10/2023	Por vencer

Elaborado por el autor

Fuente: Almacén “Don Pato”

En las tablas 3 y 4 se da a conocer algunas de las cuentas por cobrar con origen en ventas a crédito que se dieron a corto y largo en los periodos 2020 – 2021, la información fue brindada por el almacén “Don Pato”, sin embargo, se debe mencionar que esta información solo forma una parte de la lista detallada que el negocio posee, por lo cual se analizará una estimación de ello. La tabla 5 al igual que las tablas anteriores se da a conocer una parte de las cuentas por cobrar que van a vencerse, pero estas se dieron en el periodo 2022 con vencimiento al año actual.

Tabla 6 Reporte Estimado de deudas vencidas a corto y largo plazo 2020 – 2021

Reporte Estimado de deudas vencidas a corto y largo plazo 2020 – 2021					
Cliente	Valor de F/.	Fecha F/.	Fecha de Vencimiento	Estado de Obligación	Días Vencidos
Cliente A	\$3.000	6/1/2020	6/4/2020	Vencida	1 año, 8 meses y 24 días
Cliente B	\$2.560	13/1/2020	13/4/2020	Vencida	1 año, 8 meses y 17 días
Cliente C	\$3.872	12/2/2020	12/6/2020	Vencida	1 año, 6 meses y 18 días
Cliente D	\$2.876	23/3/2020	23/6/2020	Vencida	1 año, 6 meses y 7 días
Cliente E	\$2.564	26/3/2020	26/6/2020	Vencida	1 año, 6 meses y 4 días
Cliente X	\$6.843	10/1/2020	10/4/2021	Vencida	8 meses y 20 días
Cliente Y	\$4.873	23/1/2020	23/6/2021	Vencida	6 meses y 7 días
Cliente Z	\$5.724	29/2/2020	29/6/2021	Vencida	6 meses y 1 día
Cliente P	\$2.313	23/3/2020	23/8/2021	Vencida	4 meses y 7 días
Cliente T	\$3.256	16/3/2020	16/8/2021	Vencida	4 meses y 14 días
Total Estimado	\$37.881				

Elaborado por el autor

Fuente: Almacén “Don Pato”

La información que muestra la tabla 6 se basa en las tablas anteriores, consiste en las cuentas por cobrar vencidas que se dieron en los periodos a estudiar 2020 – 2021, con la finalidad de dar un mayor entendimiento a la problemática del presente informa se detalla la totalidad de las deudas vencidas entre ambos años. Los días de vencimiento están dados hasta la fecha del 31 de diciembre del 2021. La totalidad estimada de las deudas vencidas fue de \$37.881, siendo este total una fracción de las deudas reales.

Con base en esta información se puede determinar la carencia de políticas de crédito y cobranzas en el almacén, ya que, estas deudas tienen mucho tiempo de vencimiento ocasionando que sus ingresos no sean los adecuados y asumiendo un gran riesgo crediticio.

Razones financieras

Las razones o indicadores financieros son herramientas útiles que permitirán la medición del desempeño de una empresa, siendo uno de los métodos de análisis financiero más importantes que evalúa de forma fiable el curso de los procedimientos que se realizan dentro de un negocio. (Naula, 2016).

Razón o Indicador de liquidez

Vega (2016) expresa que las razones o indicadores de liquidez ayudan a determinar la capacidad de suficiencia que una empresa posee para poder cumplir con sus obligaciones, mediante la conversión del inventario y las cuentas pendientes de cobro existen. En conclusión, estas razones permiten medir el nivel de liquidez que tiene la entidad con base a la relación que tienen los activos y pasivos corrientes. La liquidez es imprescindible, debido a que de esto dependerá la operatividad en las empresas, con el fin de poder cumplir con sus obligaciones.

Razón corriente

Esta razón permite medir la liquidez de una empresa u organización, determinando la solvencia necesaria que se requiere para el cumplimiento de las deudas a corto plazo.

Tabla 7 Razón Corriente

Razón Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	
Periodos	2020	2021
Razón Corriente	1.770.025,03 / 1.484.214,06	1.943.380,37 / 1.577.597,00
Razón Corriente	1,19	1,23

Elaborado por el autor

Fuente: Estados de Situación Financiera

La tabla 7 muestra la aplicación de la razón corriente en los rubros activos corrientes y pasivos corrientes del Almacén “Don Pato” en los periodos 2020 – 2021, permitiendo conocer su liquidez. El resultado obtenido fue de 1.23, dando a entender que el almacén posee \$1,23 ctvs. de activos corrientes para cubrir cada \$1 de sus pasivos corrientes.

Cabe mencionar que dentro del total de activos corrientes se encuentran los rubros de inventarios y cuentas por cobrar, dichas cuentas son propensas a elevar los activos corrientes en papel, sin embargo, su conversión real en dinero en efectivo es muy lenta.

Prueba ácida

La prueba ácida se utiliza para medir su liquidez y su capacidad de pago, es prácticamente igual a la razón corriente, sin embargo, esta fórmula no toma en cuenta el rubro inventario.

Tabla 8 Prueba Ácida

Prueba Ácida	Activo Corriente – Inventarios / Pasivo Corriente	
	2020	2021
Prueba Ácida	1.770.025,03 - 685.523,85 / 1.484.214,06	1.943.380,37 - 650.946,42 / 1.577.597,00
Prueba Ácida	0,70	0,80

Elaborado por el autor

Fuente: Estados de Situación Financiera

La tabla 8 muestra la aplicación de la prueba ácida en los rubros total de activos corrientes menos inventarios entre pasivos corrientes del Almacén “Don Pato” en los periodos 2020 – 2021, permitiendo conocer su liquidez. El resultado obtenido fue de 0,70 ctvs. en el año 2020 para cubrir cada \$1 de los pasivos, mientras que en el año 2021 tuvo \$0,80 para cubrir cada \$1.

Desde una perspectiva financiera, es lógico concluir que la capacidad de pago del almacén ha subido en 0,10ctvs, y esto se dio debido al aumento considerable de las cuentas por cobrar a crédito que se dieron en el transcurso del año. Por ende, se procede a aplicar

razones de gestión, que permitirán la rotación de la cartera o cuentas por cobrar, siendo esta el tema principal a estudiar.

Razón o Indicador de Gestión

Las razones o indicadores de gestión permiten determinar la rapidez de rotación que tienen los activos o pasivos, como las cuentas por cobrar, el periodo de cobranza, inventarios y cuentas por pagar. (Vega, 2016)

Rotación de Cartera o Cuentas por Cobrar

Los autores Toro y Palomo (2014) opinan que la rotación de cartera o cuentas por cobrar es una razón financiera que indica el número de veces que las cuentas pendientes de cobro se hacen efectivas durante un periodo. Este indicador ayuda a la administración de las empresas a tener una idea clara sobre la gestión de cobro.

Tabla 9 Rotación de Cartera o cuentas por cobrar

Rotación de Cartera o cuentas por cobrar	Ventas a crédito / cuentas por cobrar	
	2020	2021
Periodos		
Rotación de Cartera o Cuentas por Cobrar	469.680,65 / 157.835,79	603.001,86 / 378.607,43
Rotación de Cartera o Cuentas por Cobrar	2,98 veces	1,6 veces

Elaborado por el autor

Fuente: Estados de Situación Financiera y Estado de Resultado Integral períodos 2020 – 2021 (véase anexo 3)

Tabla 10 Promedio periodo de cobro

Promedio Periodo de Cobro	Cuentas por Cobrar x 365 / Ventas a crédito	
	2020	2021
Periodos		
Promedio Periodo de Cobro	157.835,79 x 365 / 469.680,65	378.607,43 x 365 / 603.001,86
Promedio Periodo de Cobro	123 días	229 días

Elaborado por el autor

Fuente: Rotación de Cartera o Cuentas por Cobrar

El resultado obtenido mediante el índice de rotación de las cuentas por cobrar demuestra el movimiento que este rubro ha tenido durante un periodo. En el año 2020 solo 2,98 es decir, casi 3 veces el almacén “Don Pato” logro convertir las deudas pendientes de

cobro en activos líquidos, es decir, cada 123 días, a pesar de que la cantidad de 3 veces anualmente puede parecer muy poco, en comparación con el número de veces de rotación en el año 2021 la cifra es alta, ya que, solo 1,6 veces o cada 229 días las cuentas se convirtieron en activos líquidos.

Con base a este resultado se nota la falta o carencia de estrategias y políticas de crédito por parte del almacén, sienta un negocio comercial dedicado a las ventas de ropas en variedad su tasa de cobro anual es muy baja, como mínimo cada 4 meses recupera parte del crédito previamente otorgado a los clientes.

Control Interno

El control interno dentro de una empresa es muy importante, la adecuada aplicación del mismo ayudará en el desarrollo del negocio debido a que se centra en la organización interna de todos los procedimientos que deben ser realizados, así como la forma en la que lo hace cada persona. Como lo indican los autores Navarro y Ramos (2016) este tipo de control es procesos mediante el cual se determina una correcta gestión, y debido a ello se podrá detectar cualquier tipo de inconveniente que pueda presentarse, convirtiéndose en una útil herramienta de gestión que será relevante para la toma de decisiones.

La NIA 400 Evaluaciones de riesgo y control interno define al control como “un conjunto de diferentes tipos de procedimientos, normas y políticas adaptables para el ambiente administrativo y operativo de un negocio, empresa u organización”. ((IAASB), 2020, pág. 7)

Como se mencionó con antelación, la información de la entrevista realizada permitió conocer la posible existencia de algún tipo de control interno debidamente estructurado entre el personal administrativo y ventas, sin embargo, no tienen ningún manual o alguna evidencia

escrita en la cual tengan establecido normas o políticas de cobranzas que ayuden a solucionar la problemática actual.

Los líderes, propietarios o gerentes de una empresa deben tener en cuenta muchos factores tanto internos como externos en lo referente al desarrollo de su negocio, han existido, existe y seguirán existiendo obstáculos para el progreso, sin embargo, la diferencia radica en la forma de afrontar estos inconvenientes. Robbins y Coulter (2010) consideran que el deber y obligación del gerente o propietario de una empresa es siempre estar preparado y analizar cualquier situación desde varias perspectivas, no solo enfocarse en las pérdidas o consecuencias que traerán.

El tema en cuestión del presente informe radica en el aumento visible que se han dado a las cuentas por cobrar por parte del almacén “Don Pato”, por ello, es razonables poder determinar las políticas apropiadas para este tipo de rubro. Mediante una aplicación de políticas crediticias, las empresas disminuyen su riesgo en las pérdidas que puedan darse al otorgar ventas a crédito.

Todas las empresas o negocios que se dedican a la compra y venta de productos realizan ventas a crédito y toman un alto riesgo por ello, por la alta probabilidad de que varias de las cuentas por cobrar no se hagan efectivas, por ello, deben establecer las políticas de crédito y cobranza como medidas preventivas que impidan este tipo de situaciones son necesarias. (Cruz, 2016)

Políticas de crédito y cobranza

La mayor venta de productos es la meta que toda empresa tiene, y para un mayor volumen en las ventas, se ofrecen ventas a crédito donde el cliente obtiene su producto ahora y paga después, la transacción en sí, suena muy sencilla, pero a la vez es muy riesgosa, existen

empresas que toman ese riesgo sin tomar en cuenta las consecuencias, sin embargo, a futuro eso le afectara en su desarrollo económico.

Política de Crédito

Las políticas de crédito son establecidas por la alta dirección de mando en una empresa, son un tipo de reglas que deben existir, ya que estas ofrecen una seguridad razonable, permitiendo el cobro de las deudas pendientes en las que incurren los clientes. (Cabello, 2020)

Para evaluar el nivel de financiamiento de las personas que desean comprar a crédito se pueden aplicar criterios bancarios básicos, con el objetivo de implementar una propia política de crédito:

- **Criterios de elegibilidad**

Mediante el llenado de un formulario pidiendo los datos personales y posteriormente verificar el historial crediticio que pueda tener el cliente potencial, se llegara a conocer a una el nivel de capacidad de pago. La revisión del cliente en la central de riesgo es muy relevante, ya que este medio nos mostrara las deudas que pudiese tener. Si muestras deudas pendientes de pago, lo más recomendable es no otorgar crédito para la compra.

- **Monto**

Consiste en el límite de crédito que la empresa otorga a un potencial cliente, en este criterio se debe tener en cuenta lo siguiente:

Tipo: Otorgamiento de cuotas a pagar con interés o sin interés, esto dependerá completamente del propietario. La mayoría de negocios comerciales en días festivos suelen promocionar cuotas sin intereses, con el objetivo de atraer un mayor número de clientes.

Plazo: En este punto se establecerá el límite de días a pagar que se le otorga a los clientes. Comúnmente se conocen plazos de 30, 60 o 90 días. Mientras mayor sea el límite mayor riesgo de liquidez atraerá a la empresa. (Escudero, 2021)

- **Contrato**

El contrato es un documento en el que ambas partes interesadas (comprador - vendedor) establecerán los términos necesarios para llevar a cabo la transacción. Mediante este documento, en caso de cumplimiento por parte del cliente, la empresa tomara medidas legales.

Política de Cobranzas

De acuerdo a Mogollón (2020) “la política de cobranzas es la parte final en cuanto al establecimiento de las políticas de créditos. Y su vez, supervisa las cuentas por cobrar para poder detectar problemas antes de que se den y poder obtener la cancelación de los valores de las cuentas morosas” (pág. 153)

La elaboración y aplicación de políticas de cobranza hace posible detectar situaciones complicadas ante las cuentas incobrables y tiene como finalidad el poder reducir los riesgos en los créditos por cobrar. Se puede decir que las políticas de crédito y las de cobranza permiten la toma de varias decisiones como la calidad de las cuentas por cobrar aceptadas, el límite de duración de los créditos, la cantidad porcentual en los descuentos dado por el pago al contado adelantado, e incluso el nivel que se permite para los gastos de cobranza.

Conclusiones

De acuerdo a las investigaciones y resultados obtenidos en el desarrollo del presente informe he llegado a las siguientes conclusiones:

Las cuentas por cobrar representan un papel de vital importancia en el almacén “Don Pato” y en cualquier otra empresa u organización, ya que este rubro pertenece al grupo de activos corrientes y su conversión a dólares permite un acceso a la liquidez inmediato, sin embargo, su tratamiento debe ser el adecuado, porque el aumento excesivo y constante del mismo traerá problemas económicos. Si no existe la suficiente liquidez, habrá una disminución en el efectivo y aumentarán las cuentas por pagar pendientes a los proveedores u otros pagos respectivos.

Las cuentas por cobrar pueden ser a corto y largo plazo, si la deuda a cancelar es menor a 12 meses se considera a corto plazo, si es mayor a 12 meses será a largo plazo, estas deudas pueden presentarse de forma comercial e interna, cuando se refiere a cuentas por cobrar comerciales son el resultado de las actividades ordinarias, las internas son deudas contraídas a nombres de un personal interno con una posición jerárquica superior, en el caso del almacén “Don Pato”, el propietario Patricio Defaz ha adquirido cuentas por cobrar a su nombre, las mismas que de un año a otro se han triplicado.

El objetivo establecido al inicio del caso de estudio fue realizar un análisis comparativo de las cuentas por cobrar en los periodos 2020 - 2021 para conocer la situación financiera en la que se encuentra actualmente el Almacén "Don Pato", y se ha logrado cumplir el objetivo propuesto, ya que mediante la aplicación del análisis horizontal y el índice de rotación de las cuentas por cobrar de hizo evidente que los rubros tuvieron cambios significativos, un aumento de 118% en las cuentas y documentos por cobrar en el año 2021 y un 377% en las cuentas por cobrar Patricio Defaz en el mismo periodo. Cabe mencionar

que estos dos años fueron críticos para la sociedad debido a la pandemia mundial que se vivió a causa del COVID-19, dando como resultado la baja economía y falta de ingresos a las personas.

El almacén “Don Pato” necesita implementar una adecuada política de crédito, establecimiento los respectivos lineamientos y procedimientos que permitan la recuperación del crédito otorgado en un tiempo limitado, el cual no perjudique las actividades económicas del negocio. La revisión minuciosa de la solvencia de las clientes puede ser un poco incómodo para ellos, pero es necesario que el almacén realiza una buena evaluación en la investigación de antecedentes de morosidad o en lista negra de la central de riesgos.

Bibliografía

- (IAASB), J. I. (2020). *NIA 400*. Obtenido de GrupoMiranda:
http://www.grupomiranda.co.cr/despachos/nias_400_499_pdf/NIA_400.pdf
- Aranda, K. (2010). *La Administración de las cuentas por cobrar en la empresa Vivar*.
Cuenca: Universidad de Azuay.
- Asamblea Nacional. (2021). *LRTI*. Quito: Lexis Finder .
- Cabello, C. (2020). Gestión de las políticas de crédito y cobranza de las MI PYMES para su sustentabilidad financiera. *Revista Científica de la UCSA, Vol.7 N.º1*, 23-30.
- Carrera, S. (2017). *Análisis de la gestión de las cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A* . Guayaquil: Universidad Politécnica Salesiana.
- Cruz, K. (2016). *Registro contable de gasto por cuentas incobrables aplicando la LORTI en la empresa Marrico S.A*. Machala: UTMACH.
- Czerny, A. (19 de noviembre de 2021). *Clasificación de las cuentas por cobrar*. Obtenido de NUBOX: <https://blog.nubox.com/empresas/clasificacion-cuentas-por-cobrar>
- Czerny, A. (02 de mayo de 2022). *Gestión de cobranza*. Obtenido de <https://blog.nubox.com/empresas/que-es-gestion-de-cobranza>
- Don Pato. (2020). *Quiénes Somos*. Obtenido de Don Pato:
<https://donpatopito87.com/quienes-somos/>
- Escudero, L. (6 de enero de 2021). *La Política de Créditos como pieza clave para incrementar tus ventas saludablemente*. Obtenido de Kendocorp:
[https://kendocorp.com/blog/administrar-mi-negocio/la-politica-de-creditos-como-pieza-clave-para-incrementar-tus-ventas-saludablemente#:~:text=Consiste%20en%20permitir%20a%20los,paguen%20\(riesgo%20de%20cr%C3%A9dito\).](https://kendocorp.com/blog/administrar-mi-negocio/la-politica-de-creditos-como-pieza-clave-para-incrementar-tus-ventas-saludablemente#:~:text=Consiste%20en%20permitir%20a%20los,paguen%20(riesgo%20de%20cr%C3%A9dito).)

- Galindo, M., & Hernández, J. (2019). *Estudio práctico de la contabilidad electrónica 2019*. México: Ediciones Fiscales ISEF S.A.
- Gil, S. (03 de diciembre de 2016). *Al contado*. Obtenido de economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/al-contado.html>
- López, J. (01 de abril de 2020). *Cuentas Incobrables*. Obtenido de economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/cuentas-incobrables.html>
- Maldonado, H. (2019). Control interno a la gestión de créditos y cobranzas en empresas comerciales minoristas en el Ecuador. *Revista multidisciplinaria de investigación científica*, vol. 3, núm. 26.
- Mogollón, J. (2020). Gestión de Cobranza y su impacto en la Gerencia Financiera de la empresa PP S.A: Periodo 2014-2016. *PURIQ Vol. 3,Núm. 1*, 151 - 164.
- Moreira, D. (2022). Incidencia de la cartera vencida en la liquidez de la compañía “Dipor S.A.” Agencia Portoviejo. *Pol. Con. (Edición núm. 69) Vol. 7, No 4*, 771 - 787.
- Moreno, J. (2014). *Contabilidad de la Estructura Financiera de la Empresa*. México: Patria.
- Naula, M. (2016). *Las razones financieras de actividad como herramienta en la gestión operativa para la toma de decisiones en la empresa*. Machala: UTMACH.
- Navarro, & Ramos. (2016). El control interno en los procesos de producción del industria. *Equidad y Desarrollo*, 245-267.
- Pilla, P. (2021). *Análisis de la cartera vencida en el proceso de concesión y recaudación en las cooperativas de ahorro y crédito del cantón Pelileo: Caso Rhumy Wara Ltda*. Ambato: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Porter, M. (2008). *Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia*. Harvard Business School Publishing.

- Recuerda, G. (2012). *La morosidad del sector público en el cumplimiento de sus obligaciones*. Navarra: Aranzadi.
- Reyes, I., Cadena, L., & De León, I. (2018). *La importancia del análisis de los estados financieros en la toma de decisiones*. Hidalgo: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.
- Robbins&Coulter. (2010). Administración. En R. Coulter, *Administración* (10ª ed., pág. 45). México: Pearson.
- Sánchez, A. (2014). Medición del riesgo crediticio mediante la aplicación de métodos basados en calificaciones internas. *Revista de Investigación y Desarrollo vol.2 no.14*, 05 - 25.
- Sánchez, V. (2015). *El control de los inventarios y su aporte en los Estados Financieros de la empresa*. Machala: Repositorio utmachala.
- Solow, R. (2018). *La teoría del crecimiento. Una exposición*. . Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Toro, J., & Palomo, R. (2014). Análisis del riesgo financiero en las PYMES - Estudio de caso aplicado a la ciudad de Manizales. *Revista Lasallista de Investigación*, 78 - 88.
- Vega, A. (2016). *Los indicadores financieros de actividad y su efecto en la liquidez de la empresa "CLT"*. Machala : UTMACH .
- Westreicher, G. (16 de agosto de 2020). *Venta a crédito*. Obtenido de economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/venta-a-credito.html>

ANEXOS

Anexo N° 01

Preguntas de la Entrevista

- 1.- ¿Cuál es la situación por la que está pasando el almacén “Don Pato”**
- 2.- ¿Considera que el virus COVID-19 afecto su negocio en los años 2020 y 2021?**
- 3.- ¿Las ventas a crédito que realizó en los años 2020 y 2021 fueron dadas sin tomar ninguna precaución?**
- 4.- ¿Conoce la diferencia entre ventas a crédito y ventas al contado?**
- 5.- ¿Conoce las ventajas y desventajas que conlleva la venta a crédito?**
- 6.- ¿Usted ha establecido alguna política de crédito y cobranzas?**
- 7.- ¿Ha pensado en tomar las debidas medidas para afrontar este tipo de situación?**
- 8.- ¿Usted lleva registros de sus cuentas por cobrar a corto y largo plazo?**

Anexo N° 02

RUC Almacén “Don Pato”

Consulta de RUC

RUC

1202281802001

Razón social

DEFAZ LAURO PATRICIO

Estado contribuyente en el RUC

ACTIVO

Actividad económica principal

VENTA AL POR MENOR DE TELAS, LANAS Y
OTROS HILADOS PARA TEJER, EN
ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS.

Contribuyente fantasma

NO

Contribuyente con transacciones inexistentes

NO

Tipo contribuyente	Régimen	Categoría	
PERSONA NATURAL	GENERAL		
Obligado a llevar contabilidad	Agente de retención	Contribuyente especial	
SI	SI	NO	
Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades	Fecha reinicio actividades
1998-03-25	2016-08-25		

Activar Windows
Vea a Configuración

Anexo N° 03

ALMACÉN "DON PATO"

Asunto: Examen Complexivo- Estudio de Caso

Lic. Eduardo Galeas Guijarro, MBA

Decano de la Facultad de administración, Finanzas e Informática.

De mis consideraciones:

Reciba un cordial saludo de quienes conformamos el almacén "Don Pato" de la ciudad de Babahoyo.

Por medio de la presente me dirijo a usted con el propósito de comunicarle que se ha procedido a otorgarle el permiso respectivo a la Srta. Gaibor Naranjo Mirian Mabeli para que realice el estudio de caso en nuestra organización para la obtención de su grado académico profesional universitario de tercer nivel, referente al Estudio de las cuentas por cobrar del almacén "Don Pato" en los periodos 2020 – 2021

Sin otra particular, me suscribo



Sr. Lauro Patricio Defaz

C.I. 1202281802

GERENTE

Anexo N° 04

Estado de Resultado Integral

Estado de Resultado Integral Análisis Horizontal Almacén "Don Pato"

	2021	2020	Variación Absoluta	Variación Relativa
Ingresos de actividades ordinarias	753.752,32	705.967,75	47.784,57	7%
Ventas de mercadería	753.752,32	705.967,75	47.784,57	7%
Ventas contado	150.750,46	236.287,10	-85.536,64	-36%
Ventas crédito	603.001,86	469.680,65	133.321,21	28%
Total Ingresos	753.752,32	705.967,75	47.784,57	7%
Costo de ventas y producción	519.259,97	582.884,08	-63.624,11	-11%
Materiales utilizados o productos vendidos	519.259,97	582.884,08	-63.624,11	-11%
Costo de ventas Productos vendidos	519.259,97	582.884,08	-63.624,11	-11%
Utilidad Bruta	234.492,35	123.083,67	111.408,68	91%
Gastos Operativos	78.761,75	82.945,49	-4.183,74	-5%
Gastos	75.804,88	81.947,45	-6.142,57	-7%
Sueldos, salarios y demás remuneraciones	32.494,17	37.663,55	-5.169,38	-14%
Aportes a la seguridad social (incluido fondo de reserva)	6.654,81	7.446,94	-792,13	-11%
Beneficios sociales e indemnización	5.559,55	6.932,96	-1.373,41	-20%
Honorarios, comisiones y dietas a personas naturales	7.800,00	3.360,00	4.440,00	132%
Mantenimiento y reparaciones	908,28	908,28	0,00	0%
Combustibles	229,49	229,49	0,00	0%
Seguros y reaseguros (primas y cesiones)	558,13	558,13	0,00	0%
Transporte	276,42	276,42	0,00	0%
Agua, energía, luz y telecomunicaciones	3.146,51	3.146,51	0,00	0%
Impuestos, contribuciones y otros	1.679,35	1.679,35	0,00	0%
Suministros materiales y repuestos	13.305,99	13.305,99	0,00	0%
Otros Servicios	3.192,18	6.439,83	-3.247,65	-50%
Gastos Financieros	2.956,87	998,04	1.958,83	196%
Comisiones	2.956,87	998,04	1.958,83	196%
Total, Costos y Gastos	598.021,72	665.829,57	-67.807,85	-10%
Resultado (Ingresos - Gastos)	155.730,60	40.138,18	115.592,42	288%

Estado de Situación Financiera
Análisis Horizontal

	2021	2020	Variación Absoluta	Variación Relativa
Activo				
Activo Corriente				
Efectivo y equivalentes al efectivo	592.925,67	689.651,67	-96.726,00	-14%
Bancos	0	0	0,00	0%
Activo Financieros	208.880,21	157.812,79	51.067,42	32%
Cuentas y Documentos por cobrar	313.722,05	144.233,83	169.488,22	118%
Cuentas por Cobrar Patricio Defaz	64.885,38	13.601,96	51.283,42	377%
Inventarios	650.946,42	685.523,85	-34.577,43	-5%
Servicios y otros pagos anticipados	13.106,41	10.972,65	2.133,76	19%
Activos por impuestos corrientes	98.914,23	68.228,28	30.685,95	45%
Total de Activos Corrientes	1.943.380,37	1.770.025,03	173.355,34	10%
Activo No Corriente				
Propiedad, planta y equipo	26.806,79	26.776,79	30,00	0%
Total no Corriente	26.806,79	26.776,79	30,00	0%
Total Activo	1.970.187,16	1.796.801,82	173.385,34	10%
Pasivo				
Pasivo Corriente				
Cuentas y Documentos por pagar	1.513.053,00	980.971,25	532.081,75	54%
Otras obligaciones corrientes	64.544,00	503.242,81	-438.698,81	-87%
Total Pasivo Corriente	1.577.597,00	1.484.214,06	93.382,94	6%
Pasivo No Corriente	0	0	0	0
Total Pasivo no Corriente	0	0	0	0
Total Pasivo	1.577.597,00	1.484.214,06	93.382,94	6%
Patrimonio Neto				
Capital	392.590,16	312.587,76	80.002,40	26%
Total Patrimonio Neto	392.590,16	312.587,76	80.002,40	26%
Total Pasivo + Patrimonio Neto	1.970.187,16	1.796.801,82	173.385,34	10%