



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

DICIEMBRE 2022 – MAYO 2023

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO (A) EN

CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TEMA:

CARTERA VENCIDA DE LA IMPORTADORA ZURITEX EN EL CANTÓN

CALUMA PROVINCIA DE BOLÍVAR EN EL PERIODO 2021

ESTUDIANTE

ZURITA CAMBO NEICER JOEL

TUTOR:

UHSCA CUZCO NANCY

Año 2023

## RESUMEN

La Importadora ZURITEX a causa de no evaluar los diferentes factores que se utilizan para el correcto otorgamiento de créditos, y la gestión de cobros, la empresa se ve afectada su economía, ya que al vender sus productos a crédito y no recuperar lo vendido afectan directamente a las ganancias de la empresa. El presente estudio caso busca analizar las políticas de crédito y cobranza, asimismo se analizó sus finanzas mediante ratios financieros que mostraron la situación financiera de los años 2021 y 2020 de la Importadora ZURITEX.

Para tener una cartera de crédito saludable es importante capacitar a los diferentes departamentos que se ven involucrados en el proceso de crédito y cobranza, de la misma manera una buena administración y gestión ayudara a disminuir la cartera vencida. Mejorar las políticas de crédito y los procedimientos de evaluación de cliente, permite reducir los riesgos de créditos que se enfrenta la empresa al otorgar un crédito y mantener una mejor eficacia.

Se deben tomar medidas correctivas en base a procesos que comienzan con el comportamiento crediticio del cliente y finalizan con su pago. Así, ayuda a la empresa a mejorar y mantener los flujos contables para el crecimiento de sus operaciones e inversiones futuras.

El presente estudio de caso es útil porque trata de mostrar cómo el alto valor de la cartera vencida afecta su solvencia y liquidez, lo que a su vez afecta otras partes del negocio y limita la inversión.

**Palabras claves:** Cartera vencida, políticas de créditos y cobranza, análisis financieros, déficit, gestión.

## ABSTRACT

The Importadora ZURITEX because of not evaluating the different factors that are used for the proper granting of credit, and collection management, the company's economy is affected, since selling their products on credit and not recovering what was sold directly affect the company's profits. This case study seeks to analyze the credit and collection policies, and its finances were also analyzed through financial ratios that showed the financial situation of the years 2021 and 2020 of Importadora ZURITEX.

In order to have a healthy credit portfolio, it is important to train the different departments involved in the credit and collection process; likewise, good administration and management will help reduce the overdue portfolio. Improving credit policies and customer evaluation procedures will reduce the credit risks faced by the company when granting credit and maintain better efficiency.

Corrective actions should be taken based on processes that start with the customer's credit behavior and end with their payment. Thus, it helps the company to improve and maintain accounting flows for the growth of its operations and future investments.

This case study is useful because it tries to show how the high value of the past due portfolio affects its solvency and liquidity, which in turn affects other parts of the business and limits investment.

**Key words:** Non-performing loans, credit and collection policies, financial analysis, deficit, management.

# ÍNDICE

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	6
JUSTIFICACIÓN .....	8
OBJETIVOS DEL ESTUDIO.....	9
Objetivo general:.....	9
Objetivos específicos:.....	9
LÍNEA DE INVESTIGACIÓN .....	10
MARCO CONCEPTUAL .....	11
Crédito.....	11
Benéficos del crédito .....	11
Objetivos del crédito.....	12
Otorgamiento de crédito .....	12
Ventajas y desventajas del crédito. ....	13
Riesgo de Crédito .....	13
Vencimiento de Cartera .....	14
Recuperación de Cartera Vencida.....	15
Análisis de Crédito .....	16
Políticas de crédito .....	16
Importancia de políticas de créditos.....	18
Políticas de Cobranzas.....	18

Gestión de cobranza .....	20
Importancia de la Cobranza .....	20
Administración de la cartera de cuentas por cobrar .....	20
Análisis financiero.....	21
Análisis horizontal.....	21
Análisis vertical.....	22
Indicadores Financieros .....	23
Liquidez corriente.....	24
Prueba acida.....	24
Rotación de cartera .....	25
MARCO METODOLÓGICO .....	26
RESULTADOS .....	27
DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	31
CONCLUSIÓN.....	34
RECOMENDACIONES .....	36
REFERENCIAS.....	37
ANEXOS.....	38

## **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La importadora ZURITEX se dedica a la comercialización al por menor de maquinaria y aparatos eléctricos: motocicletas, bicicletas, motores de agua, electrodomésticos para el hogar: cocinas, refrigeradoras, computadores, y otros aparatos eléctricos o para el hogar.

Actualmente, el cobro de las cuentas por cobrar en las empresas es un esfuerzo infructuoso. Este rubro requiere de un seguimiento para evitar su deterioro, lo que conlleva otras consecuencias dentro de la entidad, como la falta de liquidez, aumento de gastos por incobrabilidad que reduce la rentabilidad, y esfuerzo excesivo por parte del personal responsable de su gestión. Actualmente existen departamentos dentro de las organizaciones dedicados exclusivamente a la gestión del riesgo de crédito.

La situación problemática de esta empresa se deriva del otorgamiento inadecuado de crédito para la venta de motos y electrodomésticos para el hogar, así como de un proceso de cobranza insuficiente que resulta en la ineficiencia de recuperar los valores otorgados en mercadería.

El problema de la Importadora ZURITEX surge en el momento de no evaluar las diferentes restricciones que tiene las políticas de créditos, como son: un límite de tiempo de pago, verificación de garantías, la capacidad de pago del deudor y la cantidad máxima que se puede permitir. Aquí es donde se determina o identifica la información básica del cliente de la misma manera permite analizar con fuentes externas la verificación de su buró de crédito donde se analiza el historial crediticio del cliente, para determinar si el cliente tiene liquidez o capacidad de pago.

Las empresas basan sus resultados económicos en la comercialización de sus productos, centrados en el cobro de créditos, obteniendo así liquidez a corto o largo plazo que les permita hacer frente a sus obligaciones con terceros; en consecuencia, es importante monitorear y controlar los movimientos contables de las cuentas por cobrar.

La Importadora ZURITEX no ha tomado en cuenta la buena administración de políticas de crédito ya que juega un papel importante en la determinación de la solvencia de una empresa porque los cambios en la política de gestión de crédito tienen un impacto directo en las ganancias, ya sea positivo o negativo; sin embargo, esto no significa que el resto de las actividades deba abandonarse debido a su importancia en la generación de nuevas ganancias.

Esto indica que la política crediticia de la Importadora ZURITEX no debería ser bastante flexible, no existe un criterio mínimo para la selección de sus clientes o la cantidad de crédito que ofrece, no se solicita información sobre la situación económica y financiera de cada uno de ellos, ni se consultas a las instituciones bancarias que puedan dar fe de la posibilidad real de que cumplan con sus obligaciones de pago.

En consecuencia, actualmente la empresa viene atravesando por dificultades enmarcadas en la gestión de cobranza, debido a que mantiene una alta cartera vencida por causa de factores como políticas de crédito no adecuadas, desconocimiento de herramientas administrativas e inexperiencia del personal responsable de otorgar los créditos.

## JUSTIFICACIÓN

Cuando se habla de la cartera vencida se está hablando de un aspecto muy importante para las entidades que realizan actividades relacionadas a la prestación de servicios a crédito. Para mantener un nivel aceptable de índices de morosidad, la gestión de cobranza es actualmente de suma importancia dentro de una entidad, es importante también determinar si las políticas, normas y reglamentos ya establecidos para la emisión de crédito son correctos o si mantienen fallas internas y externas que afecten negativamente el flujo habitual de la actividad financiera.

La importadora ZURITEX. se dedica a la venta de maquinaria y aparatos eléctricos, como actividad principal otorgan aparatos eléctricos y motos a crédito, en la actualidad se cuenta con un porcentaje considerable correspondiente a la cartera vencida no recuperada. Una estrategia de crédito y cobranza con reglas para otorgar crédito y formas de recuperar la cartera vencidas es una parte clave para garantizar que se cumpla con la rotación de cuentas por cobrar y tener una estabilidad financiera saludable.

Teniendo en cuenta que un índice alto de morosidad representa un riesgo de pérdidas para la empresa, el presente caso de estudio busca analizar la gestión de recuperación de cartera vencida que la empresa ha adoptado, la información financiera y la eficiencia de las políticas de crédito y cobranzas aplicadas, con el fin de realizar recomendaciones que ayuden a llevar de mejor manera el inconveniente presentado.

El presente estudio de caso busca analizar las políticas de crédito y cobro que son utilizadas en la Importadora ZURITEX, para identificar el déficit de la misma, ayudando así a que la empresa actúe de manera inmediata antes los problemas de cartera vencida.

## **OBJETIVOS DEL ESTUDIO**

### **Objetivo general:**

Determinar los montos de la cartera vencida de la Importadora ZURITEX durante el año 2021, a través del análisis de las cuentas por cobrar.

### **Objetivos específicos:**

- Analizar la información financiera de la Importadora ZURITEX utilizando análisis vertical, horizontal y ratios financieros.
- Evaluar la gestión de recuperación de cartera vencida adoptada por la Importadora ZURITEX.
- Identificar las causas que inciden en el déficit uso de política de crédito y cobranza de la Importadora ZURITEX.

## LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

El presente estudio de caso, elaborado como parte de los requisitos de graduación de la carrera de Contabilidad y Auditoría, se enmarca en la línea de investigación “Gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control” y aborda el tema “Cartera vencida de la importadora ZURITEX en el Cantón Caluma Provincia de Bolívar en el periodo 2021.”, que se enmarca en la sub línea de investigación “Gestión financiera, tributaria y compromiso social.

La línea de investigación de “Gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control” es ideal para la carrera de contabilidad y auditoría porque permite aplicar los conocimientos contables, tributarios y de auditoría adquiridos a lo largo de la carrera académica.

Por su parte, la sub línea, Gestión financiera, tributaria y compromiso social, se centra en los conocimientos asociados a la gestión y análisis financiero. Al presente estudio de caso se le aplicó la sub línea de investigación “Gestión financiera, tributaria y del compromiso social” por ser la más alineada con el objetivo principal de la investigación que es analizar la Cartera vencida de la importadora ZURITEX en el Cantón Caluma Provincia de Bolívar en el periodo 2021, que se enmarca en el apartado de gestión financiera de la sub línea de investigación antes mencionada , ya que para la consecución del objetivo planteado se requiere la aplicación de la gestión financiera, tributaria y de compromiso social .

## MARCO CONCEPTUAL

### **Crédito**

El crédito se define como una operación financiera en la que una persona, denominada acreedor, solicita una determinada cantidad de dinero o solicita un bien o servicio a otra persona, denominada deudor, y se compromete a devolverla en el tiempo o plazo fijado de común acuerdo, respetando los términos detallados del préstamo, incluidos los intereses, seguros y costos asociados con su ejecución y mantenimiento (Morales Castro & Morales Castro, 2019).

El crédito se define como el dinero o producto que se nos presta por un tiempo determinado a cambio del pago de una suma adicional conocida como interés. En otras palabras, una entidad financiera nos proporciona los medios y la obligación de realizar pagos futuros mediante un acuerdo mutuo. Una cierta cantidad de dinero debe ser reembolsada con intereses y dentro de un plazo determinado.

Crédito es una frase utilizada en una variedad de contextos financieros y comerciales para indicar que una suma de dinero debe devolverse dentro de un plazo determinado. El que distribuye el dinero se conoce como acreedor, mientras que la persona que lo recibe es quien debe pagar y se conoce como deudor, estos dos lados abordan la transacción desde perspectivas opuestas.

### **Benéficos del crédito**

La existencia y buen manejo de las funciones de crédito brindan a sus partes una serie de beneficios generales, independientemente de la actividad en que se utilice. Entre estos se encuentran:

a) Otorgar beneficios únicos a tus clientes fieles, como créditos a largo plazo o mayor cobertura.

b) Mediante el crédito el suministrador ofrece un servicio adicional a sus clientes lo que permite fidelizarlos y asegurar ventas futuras.

c) Los compradores a los que se concede un crédito están dispuestos a pagar un precio más elevado del que pagaría con pago inmediato, por lo que la rentabilidad de las ventas a crédito es superior que las de contado. (Morales Castro & Morales Castro, 2019).

### **Objetivos del crédito**

El objetivo principal del crédito es obtener recursos para emprender una actividad económica u operativa específica en una empresa o como persona física que carece de los bienes o el dinero necesarios. A la persona o entidad que asigna los recursos se le conoce como financiador, mientras que a la persona o entidad que los obtiene se le conoce como financiado, hay varias formas de recibir financiamiento, incluidos préstamos, arrendamientos, colocación de acciones y colocación de títulos de deuda. (Castillo, 2021).

### **Otorgamiento de crédito**

Generalmente, el departamento de crédito o el departamento de finanzas es responsable de establecer los parámetros fundamentales necesarios para otorgar un préstamo a un solicitante, entre estas reglas se encuentran los límites de crédito, las cantidades, la frecuencia de los pagos y la cesión de obligaciones durante la vida del préstamo. En su libro Crédito y cobranzas, los hermanos Morales Castro identifican tres procesos para el otorgamiento de crédito: investigación, análisis y aprobación del cliente (Morales Castro & Morales Castro, 2019).

## **Ventajas y desventajas del crédito.**

### **Ventajas**

Según (Cerde, 2020)“El crédito es actualmente de fundamental importancia para la economía, esto se debe a la gran cantidad de beneficios que genera para ambos partícipes del crédito, entre los que podemos destacar: el aumento de los volúmenes de venta, el aumento de la producción de bienes y servicios, la disminución de los costos unitarios, la flexibilidad de la oferta la demanda, el aumento de la productividad del capital, la apertura de nuevos mercados y la facilitación de la circulación de efectivo”.

### **Desventajas**

Según (Cerde, 2020) "La desventaja fundamental del uso de estas herramientas está en la idea de que a medida que aumenta el volumen de crédito, aumenta la oferta monetaria, lo que resulta en precios más altos, lo que lleva a la inflación". Basado en el financiamiento que brindan las instituciones financieras, lo que promueve la circulación del dinero en el mercado, elevando la demanda y consecuentemente los precios. Otros elementos, como el aumento del peligro de que la empresa se quede sin liquidez, la pérdida de liquidez del capital de la empresa, la pérdida del capital de la empresa si se otorga crédito sin un estudio previo del cliente y el aumento de los gastos por seguimiento de las cuentas por cobrar.

### **Riesgo de Crédito**

El riesgo de crédito ocurre cuando una de las partes no quiere o no puede cumplir con sus obligaciones contractuales. El riesgo crediticio incluye tanto el riesgo de incumplimiento como el riesgo de mercado, que es una forma de medir cuánto dinero se perderá si la otra parte no paga sus cuentas (Medina, 2019).

El riesgo financiero, también llamado riesgo de crédito o riesgo de insolvencia, es la incertidumbre sobre el retorno de la inversión causada por la posibilidad de que la empresa no pueda pagar sus cuentas (principalmente pago de intereses y pago de deuda. En otras palabras, la única razón por la que existe riesgo financiero es porque la empresa tiene obligaciones financieras fijas (Medina, 2019).

### **Vencimiento de Cartera**

La cartera vencida es la parte del total de clientes, o deudores, que no han cumplido a tiempo con sus obligaciones de pago. La cartera vencida está ligada al riesgo de crédito, el cual puede estar ligado a cómo han cambiado en el pasado las variables macroeconómicas que componen el ciclo económico (SANTANA, 2020).

Según (SANTANA, 2020) “El estudio de las carteras vencidas tiende a complicarse porque hay tantas cosas que pueden estar provocando que el número aumente. Por estas razones, es muy importante mantener una estrecha vigilancia sobre la cartera. Si la cartera vencida sigue subiendo, podría provocar que la cartera suba.”

Esto perjudica el crecimiento de la economía porque dificulta el flujo de dinero. Esto perjudica la producción, la distribución y el consumo. Esto hace que sea más costoso compensar las pérdidas de capital que no se han reembolsado. Esto obliga a las empresas a ampliar su margen de intermediación financiera elevando sus tasas activas. Esto les ayuda a cubrir parte de los costos de su cartera vencida, pero también hace que sea más difícil para las personas obtener préstamos porque son muy caros.

Debido a que cada vez es más difícil obtener financiamiento, la gente está haciendo cosas menos productivas. Esto hace que sea más difícil pagar las deudas, lo que hace que sea más difícil obtener financiación en primer lugar.

El tamaño del efecto de la cartera vencida en la economía de un país se puede ver en el problema del que acabamos de hablar.

La mayoría de las veces, la cartera vencida se ordena según la importancia de que los pagos se realicen a tiempo. La cartera menos riesgosa suele estar compuesta por cuotas mensuales, mientras que la cartera litigiosa va a juicio para recuperar o ejecutar las garantías, o la deuda no se puede recuperar y se considera una pérdida para cualquier institución financiera.

### **Recuperación de Cartera Vencida**

Según (Alcalá, 2021) "Un buen administrador de cobros escuchará a los clientes y no solo escuchará sus problemas. Además, es importante pensar en cómo han cambiado las opiniones de las personas sobre los problemas y desafíos de la recolección. Para que la recuperación de cartera vaya bien, el gestor de cobranza debe buscar soluciones". Es posible que el cliente no sepa que debe dinero y, cuando la deuda es demasiado grande, causa problemas a ambas partes.

Si el cliente sabe que debe dinero, dirá que está dispuesto a pagar. Sin embargo, si la cuenta tiene un alto valor de retraso, es posible que el cliente no quiera pagarla. Por esta razón, es importante mantener buenos registros de toda la información crediticia. Entonces, es importante darle una fecha límite para pagar la deuda.

En estas situaciones, lo mejor es hacerle sugerencias de pago, negociar y advertirle que se le dará seguimiento hasta que se salde la deuda. Para hacer esto, necesitará saber acerca de la deuda colección si desea que el cliente esté listo y responda con honestidad.

## **Análisis de Crédito**

El análisis es la etapa en la que se analizan los datos adquiridos en la etapa anterior; este análisis es crucial para emitir juicios sobre la asignación de crédito a los solicitantes. Los aspectos fundamentales a revisar son: Informes crediticios: Se basan en el historial crediticio del cliente, suministrado por sujetos que han analizado previamente dicha actividad. Estados financieros: Se debe analizar el vínculo entre el capital y la deuda a obtener, la cantidad de efectivo manejado, la relación entre las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar, y el grado de rentabilidad (Castillo, 2021).

El análisis crediticio o análisis financiero se refiere a la solvencia de una persona para obtener crédito e incluye los siguientes factores clave:

- La solvencia del deudor,
- Información sobre el cumplimiento actual y pasado de las obligaciones del deudor,
- Capital de la firma
- Garantías (colateral)
- Ciclo Económico (condiciones cíclicas o estacionales).

## **Políticas de crédito**

Una política es un conjunto de reglas generales sobre qué hacer en situaciones comunes o similares, con el objetivo de alcanzar las metas establecidas. Se trata como una regla que intenta decirle a la gente cómo actuar y, si se sigue correctamente, ayuda a las personas a alcanzar sus objetivos. Se puede utilizar como guía para la toma de decisiones sobre problemas que siguen surgiendo en la organización. Las políticas son un conjunto de reglas que ayudan a las personas a alcanzar sus metas y guían la creación de estrategias, las personas a menudo confunden reglas y

políticas, pero la diferencia es que las reglas son sólidas mientras que las políticas pueden cambiar (RIZO, 2019).

Una política es la forma en que una empresa quiere dar crédito a los clientes. Incluye los criterios que se utilizarán para tomar decisiones y las metas de crédito que se pueden medir en números. Las políticas de crédito facilitan que los empleados obtengan mejores resultados en la gestión del crédito al darles un conjunto de reglas a seguir (Held, 2021).

Según (Cruz, 2019) menciona las políticas de créditos que deben ser incluidas en la organización son las siguientes:

**Días de pago aplazado:** Se establece el tiempo máximo que tienes para pagar una factura. Esto puede ser 30, 60 o 90 días, que son todas las fechas que las empresas suelen utilizar.

**Política de crédito:** Debe haber reglas que establezcan una fecha límite de crédito para cada cliente a fin de evitar cuentas por cobrar vencidas. La póliza de crédito debe tener un minucioso proceso de evaluación, de manera que, si el cliente no cumple con los requisitos, no se otorgará el crédito.

**Política de cobro:** Debe haber políticas para la gestión de cobros. Si un cliente no paga, se deben utilizar procedimientos internos de cobro. Si eso no funciona, la empresa debe contratar a una empresa que se especialice en cobranzas.

**Política de descuentos:** Cuando un cliente paga en efectivo o por adelantado, la empresa debe ofrecer descuentos.

### **Importancia de políticas de créditos**

La implementación de políticas es importante porque facilita dar trabajo a las personas, mantiene a los empleados motivados al permitirles tomar algunas decisiones por su cuenta, ahorra tiempo al no tener que explicar algunos procedimientos de la empresa, ayuda a la entidad a alcanzar sus objetivos, crea un ambiente de trabajo estable y consistente para sus miembros, y les dice a las personas cómo actuar en sus operaciones (Held, 2021).

### **Políticas de Cobranzas**

Según (Alsina, 2019) se debe utilizar las siguientes estrategias de cobranzas para gestionar el grado de cumplimiento del cliente en sus pagos, y son las siguientes:

**1. Recaudación normal:** Se realiza con la ayuda del estado de cuenta o factura del cliente, la cual le indica al cliente cómo ha cambiado su crédito.

**2. Cobro preventivo:** Este tipo de gestión le indica al cliente la fecha de vencimiento del pago. En este caso, la gestión se realiza siempre antes del vencimiento del pago, y se contacta con el cliente por teléfono o por correo electrónico a su dirección de correo electrónico personal. Si no se puede localizar al cliente, el encargado de la cobranza debe ir a la casa del cliente para hablar con él nuevamente.

**3. Recaudación administrativa (1-15 días):** Se utiliza cuando la cartera de un cliente se encuentra atrasada y no se ha realizado una gestión anticipada. En este caso, se utiliza el cobro administrativo para evitar cuentas por cobrar vencidas. Antes de que pueda recolectarse, la cartera debe reorganizarse en segmentos y las piezas deben distribuirse de manera justa. En el proceso de cobranza administrativa, se envía una carta al domicilio del cliente para que acepte pagar los pagos atrasados.

**4. Recaudación nacional (15-30 días):** Este tipo de gestión se realiza cuando un cliente no cancela su cuota en la fecha de vencimiento. Estas se llaman " cuentas morosas ". Se sugiere que el cobro lo haga el administrador de cobranzas en función de la gravedad de la deuda:

- Si se trata de Cobros en Efectivo, el cliente tiene que pagar la cantidad vencida y se le da una fecha límite.

- Para los cobros por convenio, el cliente deberá pagar al menos la mitad de lo adeudado y firmar un convenio de pagos futuros que detalle la morosidad a corto plazo.

-Se retira el producto si el cliente no puede pagar la deuda.

**5. Cobranza extrajudicial (31 a 50 días):** Este tipo de cobranza se utiliza cuando la cartera vencida está fragmentada y la gestión de cobranza no funcionó.

La gestión de cobro extrajudicial se realiza diciéndole al cliente que, si no paga su deuda, tendrá que acudir a los tribunales y pagar los recargos por intereses y otros gastos de cobro. En este caso, el cliente también deberá facilitar a la gestión de cobro la siguiente información:

- Comprobación para ver si la persona es real o una persona jurídica.

- Domicilio de nuevos antecedentes, ya sea particular o empresarial.

- Ponerse en contacto personalmente con el deudor para que pueda saldar la deuda.

**6. Cobro desleal (más de 50 días):** Las propias empresas o entidades financieras se encargan de la gestión del cobro desleal. En este punto, las empresas de cobranza deben intentar que el cliente se comprometa a pagar para evitar ir a juicio.

**7. Cobranza judicial (más de 90 días de mora):** Este proceso de cobranza se utiliza cuando el cliente no ha cumplido con sus obligaciones de pago. Se considera el último recurso para la recuperación de cartera.

### **Gestión de cobranza**

Según (RIZO, 2019)“La parte de gestión es la parte más importante, podemos tener que un excelente sistema de cobranza con buenos procesos de prevención, una estrategia que se ajuste al mercado y a nuestra empresa, y manuales que definan claramente los roles y responsabilidades de nuestro equipo, pero si no podemos administrar, todo eso es para nada. Por otro lado, podríamos arreglárnoslas sin todas esas cosas y, de hecho, la mayoría de las empresas no tienen una estrategia o un plan para prevenir problemas.”

### **Importancia de la Cobranza**

“Los procedimientos de cobro son importantes porque permiten que los prestamistas reinviertan su dinero, mantengan el volumen de sus préstamos y enseñen a los clientes a pagar sus préstamos a tiempo” (Alsina, 2019).

Desde un punto de vista financiero, para alcanzar los objetivos de rentabilidad, el capital dará mayor rotación al capital. El volumen de negocios se verá afectado por lo difícil que sea para los clientes pagar sus deudas. Las cobranzas son una parte clave para alcanzar los objetivos de la entidad.

### **Administración de la cartera de cuentas por cobrar**

La mejor forma de administrar una cartera de cuentas por cobrar es conocer lo suficiente a los clientes y otorgarles crédito de manera reflexiva y analítica. A esto se le llama prevención, y hará que las operaciones de cobranza se desarrollen sin contratiempos.

En el caso de incumplimientos, se deben establecer estrategias de cobranza que sean consistentes con la economía del país y algunos factores externos. Para asegurarse de que la tarea de cobranza se realice de manera rápida y efectiva, es importante saber lo más posible sobre los clientes, como su antigüedad, cuánto tiempo han estado en la empresa y qué los hace reaccionar.

También es importante medir el riesgo de pérdidas de la empresa y determinar qué tan alto es el riesgo (Alsina, 2019).

### **Análisis financiero**

Según (Gaitán, 2020) “El análisis financiero de balances o análisis contable es un conjunto de herramientas que se utilizan para averiguar qué está pasando con una empresa y cómo se ve su futuro para que se puedan tomar las decisiones correctas. Decisiones que corrigen los puntos débiles que podrían dañar el futuro de la empresa y se basan en los puntos fuertes para que la empresa pueda alcanzar las metas que se muestran en una serie de estados financieros para diferentes períodos de tiempo”.

Según (Granda, 2020) “El análisis financiero es una evaluación realizada por la empresa utilizando datos de los estados financieros y datos del pasado. Se utiliza para la planificación a largo, mediano y corto plazo. Es útil para las empresas porque les permite saber dónde están débiles y cómo solucionar problemas aprovechando sus puntos fuertes”.

El análisis financiero es el proceso de revisar, analizar y comparar la información de los estados financieros de la institución para averiguar qué está pasando ahora y qué pasará en el futuro. El objetivo es resolver el problema arreglando los problemas y haciendo que la empresa sea más rentable.

### **Análisis horizontal**

Este tipo de análisis emplea un procedimiento que permite comparar estados financieros similares de dos o más períodos consecutivos para observar la variación absoluta y variación relativa porcentual de las cuentas contables de un período al siguiente y determinar si es beneficioso para la empresa (Granda, 2020).

La variación absoluta se calcula restando el período actual del período anterior, lo que arroja la variación numérica que ha experimentado la partida o cuenta de estudio al comparar los diversos períodos considerados. Este procedimiento se ilustra de la siguiente manera:

$$\mathbf{V. absoluta} = P. \text{ actual} - P. \text{ Anterior}$$

La variación porcentual, también conocida como variación relativa, como su nombre indica, entrega un resultado en forma de un valor % que representa la diferencia porcentual entre dos periodos. Se calcula dividiendo el periodo actual estudiada, dividida por el periodo anterior, menos 1 y multiplicado por 100 para obtener así un valor porcentual, o también, tomando el resultado de la variación absoluta y dividiendo por el valor del período anterior y multiplicándolo por 100. Este procedimiento se ilustra de la siguiente manera:

$$\mathbf{V. relativa} = \left( \frac{P. \text{ actual}}{P. \text{ anterior}} - 1 \right) \times 100$$

### **Análisis vertical**

Según (Gaitán, 2020) “El análisis vertical tiene como objetivo calcular el peso porcentual de cada cuenta en el estado financiero estudiado, estableciendo así la estructura de los estados financieros. Este tipo de investigación demostrará si existe equidad en la distribución de los activos de una empresa y si esta distribución es coherente con los requisitos operativos de la empresa. Así, es posible identificar, por ejemplo, que, si la mayoría de sus activos están concentrados en su cartera, esto puede resultar en problemas de liquidez o problemas de política de cobranza.”

Dado que el objetivo del análisis vertical es averiguar cuánto vale cada cuenta de activos en Activos totales, la cuenta a encontrar debe dividirse entre Activos totales y luego multiplicarse por 100. Este procedimiento se ilustra de la siguiente manera:

$$\text{Análisis vertical} = \frac{\text{Partida del activo}}{\text{activo total}} \times 100$$

Este análisis nos permite:

- Obtener una imagen clara de cómo se construye el estado financiero en estudio.
- Averigüe cuánto vale cada cuenta en el estado financiero o qué tan importante es.
- Buscar una estructura para nuestro negocio que permita una mayor rentabilidad y una condición más estable.
- Analizar los cambios estructurales que se hayan producido durante al menos dos ejercicios fiscales consecutivos.

### **Indicadores Financieros**

Las razones o indicadores financieros son los números que resultan de juntar dos números o cuentas del Balance y / o Estado de Pérdidas y Ganancias y averiguar cómo se relacionan entre sí. Los resultados no significan mucho por sí solos, pero cuando se comparan entre sí y con resultados de años anteriores o de una empresa y cuando el analista quiere saber lo máximo posible sobre el funcionamiento de la empresa. Además, nos permiten conocer los indicadores y promedios de la empresa, lo que nos ayuda a hacer un diagnóstico financiero y

detectar tendencias que no sirven para proyecciones financieras (Requeijo González, Iranzo Martín, Salido Herráiz, Pedrosa, & Martínez de Dios, 2019).

### **Liquidez corriente.**

Según (Requeijo González, Iranzo Martín, Salido Herráiz, Pedrosa, & Martínez de Dios, 2019) “Los indicadores de liquidez definen la capacidad de la empresa para cumplir con sus compromisos de corto plazo, es decir, la capacidad de la empresa u organización para pagar sus obligaciones de corto plazo mediante la conversión de sus activos en efectivo, así como sus corrientes de corto plazo”.

Representa la proporción de préstamos a corto plazo que pueden ser pagados con activos de liquidación inmediata. Se determina dividiendo los activos circulantes (cuentas de efectivo, bancos, valores líquidos) entre los pasivos circulantes (obligaciones) y sirve como un índice amplio de liquidez. Este procedimiento se ilustra de la siguiente manera:

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente.}}$$

### **Prueba acida**

La indicación para la prueba del ácido también se conoce como prueba del ácido o líquido seco. “En este caso, el propósito de este índice no es ilustrar la capacidad de la empresa para satisfacer sus compromisos de corto plazo sin depender de la venta de sus bienes, es decir, solo con sus saldos de efectivo, cuentas por cobrar, inversiones temporales y otros activos líquidos” (Requeijo González, Iranzo Martín, Salido Herráiz, Pedrosa, & Martínez de Dios, 2019).

La prueba ácida excluye el inventario, que forma parte de los activos circulantes, por lo que solo se considera la cartera, el efectivo y algunas inversiones.

En otras palabras, se suman los activos circulantes, se deducen los inventarios y luego se divide la cifra resultante entre los pasivos circulantes. Este procedimiento se ilustra de la siguiente manera:

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$$

### **Rotación de cartera**

“El resultado de este indicador es el número promedio de veces que se giran las cuentas por cobrar en un período de tiempo específico, que suele ser un año. Cabe recalcar que para el cálculo de este indicador se debe utilizar el ítem de cartera en sí, es decir, sólo el que se deriva de las ventas. En el caso de este índice específico, se toman en cuenta las cuentas por cobrar a corto plazo” (García, 2020).

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

## MARCO METODOLÓGICO

Para el desarrollo de este estudio de caso se emplea el método inductivo-deductivo, el mismo que permite entender y explicar las posibles situaciones encontradas en los procesos relacionados a la cartera vencida de la entidad, por medio de la observación para posteriormente analizar, evaluar y emitir opiniones en base a las deducciones alcanzadas durante la ampliación del tema.

Se aplica la entrevista como técnica de investigación y recopilación de información, la misma que está dirigida al gerente de la empresa y está compuesta por diez preguntas abiertas a partir de las cuales se obtuvieron respuestas tomadas como base para realizar observaciones y analizar los aspectos más relevantes que se han tenido en consideración para elaborar teorías e hipótesis que permitan dar un sentido a la investigación y por ende contribuyan al desarrollo del presente estudio de caso. También se utilizó el método de campo, ya que se dio la oportunidad de examinar de forma presencial los procesos administrativos y financieros involucrados en el otorgamiento del crédito de la Importadora ZURITEX.

Por otro lado, se hace uso del análisis de contenido documental, esto al tomar la información registrada en los estados financieros de la empresa relacionados al rubro de cuentas por cobrar, en el que se enfoca este trabajo investigativo. Este estudio de caso puede considerarse como una investigación cuantitativa ya que hace uso de datos numéricos al momento de hacer cálculos para analizar el razonamiento financiero en cuanto a los datos contables proporcionados, aplicando formulas como análisis horizontal y vertical, indicador de liquidez, prueba acida, rotación de cartera y promedio de cobro.

## RESULTADOS

Después de utilizar métodos y técnicas de investigación para este proyecto de estudio de caso, analizamos cada dato para averiguar qué sucedió, por lo cual encontramos mediante una entrevista al gerente, que la Importadora ZURITEX no tiene buenas políticas de crédito y pago.

En el año 2021, fue difícil cobrar los valor pendiente de los clientes que tenían un crédito activo ,por la pandemia la situación económica de los clientes disminuyo en algunos casos totalmente se quedaron sin dinero ya que se quedaron sin trabajo y ni podían cubrir sus deudas trayendo consigo problemas en el departamento de cobranza de la Importadora ZURITEX, esto perjudicó a la empresa porque sus deudas a corto y largo plazo que tiene con otras instituciones financieras se pagan con el dinero que obtiene de las cobranzas.

La empresa no posee un adecuado manejo que permita evaluar el rendimiento de los trabajadores en el departamento de créditos y cobranza, además de que el control a este departamento también es deficiente porque no cumplen con las normativas eficaces para el otorgamiento de los bienes a créditos y método de cobranza.

Durante el dialogo con el gerente de la importadora ZURITEX sobre el uso de indicadores financieros para analizar las cuentas por cobrar, afirmo que no utilizan métodos financieros para medir la liquidez y solvencia. Por lo tanto, es necesario que la Importadora ZURITEX haga este tipo de análisis para evitar problemas futuros y a su vez mejorando su calidad de negocio.

También se realizó un análisis tanto vertical, horizontal e indicadores financieros, de los estados financieros de la Importadora ZURITEX durante el año 2021 y 2020, el cual se adquirió la siguiente información:

**Tabla 1**

<b>ANÁLISIS HORIZONTAL</b>	<b>AÑO 2021</b>	<b>AÑO 2020</b>	<b>VARIACIÓN ABSOLUTA</b>	<b>VARIACIÓN RELATIVA</b>
<b>CUENTAS POR COBRAR</b>	147.280,77 \$	98.050,33 \$	49.230,44 \$	50,21%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	408.580,94 \$	423.940,96 \$		

Nota. Análisis horizontal de las cuentas por cobrar de los periodos 2020 y 2021.  
Elaboración propia.

**Tabla 2**

<b>ANÁLISIS VERTICAL</b>	<b>AÑO 2021</b>		<b>AÑO 2020</b>	
	<b>\$</b>	<b>%</b>	<b>\$</b>	<b>%</b>
<b>CUENTAS POR COBRAR</b>	147.280,77	36,05%	98.050,33	23,13%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	408.580,94		423.940,96	

Nota. Análisis vertical de las cuentas por cobrar de los periodos 2020 y 2021.  
Elaboración propia.

**Tabla 3**

<b>INDICADOR LIQUIDEZ</b>	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>RESULTADOS</b>
2021	346.502,37 \$	338.390,41 \$	1,02
2020	390.162,66 \$	286.483,02 \$	1,36

Nota. Indicador de liquidez del año 2021 y 2020.  
Elaboración propia.

Se demuestra con los resultados obtenidos, que por cada dólar que debe la Importadora ZURITEX en el corto plazo cuenta con 1,36 dólares en el año 2020 para cubrir sus deudas, mientras que en el año 2021 su liquidez fue de 1,02 dólares.

**Tabla 4**

<b>PRUEBA ACIDA</b>	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>INVENTARIO</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>RESULTADO S</b>
2021	346.502,37 \$	172.417,87 \$	338.390,41 \$	0,51
2020	390.162,66	135.509,07	286.483,02 \$	0,89

Nota. Prueba acida del año 2021 y 2020.

Se demuestra con los resultados obtenidos, que para el año 2020 tiene un valor de 0,89 y para el año 2021 tiene un valor de 0,51, esto quiere decir que la Importadora tendrá dificultades a la hora de pagar sus deudas a corto plazo.

**Tabla 5**

<b>ROTACIÓN DE CARTERA</b>	<b>VENTAS</b>	<b>CUENTAS POR COBRAR</b>	<b>RESULTADOS</b>
2021	320.012,45 \$	235.664,25 \$	1,36
2020	430.812,33 \$	194.178,22 \$	2,22
<b>PROMEDIO DE COBRO</b>	<b>360</b>	<b>ROTACION DE CARTERA</b>	<b>RESULTADOS</b>
2021	360	1,36	265,11
2020	360	2,22	162,26

Nota. Índice de rotación de cartera de los años 2021 y 2020. Elaboración propia

**Políticas de crédito y cobranza de la Importadora ZURITEX**

Presentar una solicitud de crédito acompañada de documentos legales, como cédula de titular, RUC y un pagaré con su firma.

Cuando se cancelan las facturas, se debe emitir un recibo con el número de factura, el monto pagado y la forma de pago, efectivo, cheque o transferencia bancaria.

Establecer límites de crédito, duraciones máximas y cantidades máximas para prevenir futuros problemas de cartera.

Establecer penalidades, recargos o intereses por facturas pagadas con retraso.

Asegurar que todas las ventas realizadas dentro de la organización se registren tanto en archivos físicos como electrónicos

## DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Con base en la entrevista, está claro que la gestión de las políticas de crédito y cobranza de la empresa debe mejorarse, una de las áreas más importantes es la gestión de la cartera vencida esto se debe a que la empresa no ha establecido políticas de crédito (condiciones, plazos y montos) que informan a los clientes detalladamente cuándo vencen los pagos y cuánto interés tendrán que pagar si no cumplen a tiempo con sus obligaciones.

(Castillo, 2021) menciona que uno de los problemas más comunes con las empresas es que no verifican el crédito de sus clientes, por esto, las ventas a crédito deben prometer la devolución de la deuda acordada, entonces el aumento del riesgo de crédito se debe a que las carteras de crédito de las empresas han crecido, para reducir la cartera vencida todas las empresas que realicen ventas de bienes a créditos deben analizar el historial crediticio del cliente para determinar cuánto puede pagar y la mejor manera de cerrar una venta a crédito.

Las cuentas por cobrar son una parte muy importante de la liquidez de una empresa, ya que casi todas ellas dan crédito a sus clientes con el fin de impulsar las ventas. Sin embargo, si no se mantienen bajo control pueden convertirse en un arma de doble filo que dañe las finanzas de la empresa, y la falta de liquidez dificulta la obtención de beneficios en efectivo, en esta situación, se debe considerar que la organización tiene suficiente liquidez para hacer frente a sus compromisos y mantener sus finanzas en equilibrio.

Asimismo, se realizó un análisis financiero horizontal y vertical, en cual se refleja en el análisis horizontal que existió un aumento en las cuentas por cobrar de 49.230,44 \$, para el año 2021, con un aumento porcentual de 50,21%, lo cual se puede interpretar que para el año 2021 aumento la mitad de sus cuentas por cobrar, lo cual quiere decir que la Importadora ZURITEX se

le hará difícil recuperar la cartera vencida que ya sus cuentas cobrar aumentaron, y con ello traerá problemas a la hora de ejecutar objetivos que la empresa se propuso.

Cuando se utilizó el análisis vertical para ver la información financiera, quedó claro que Importadora ZURITEX tenía un 36,05 % para el año 2021 y un 23,13 % para el año 2020, estos nos muestran que mientras menos porcentaje de cartera vencida tengamos será mejor para la empresa, ya que la cartera siempre representará el total de activos totales de una empresa.

Mediante las ratios financieros se puede reflejar que circunstancia se encuentra la empresa, para ello se utilizó como primer lugar el indicador de liquidez lo cual demuestra con los resultados obtenidos, que por cada dólar que debe la Importadora ZURITEX en el corto plazo cuenta con 1,36 dólares en el año 2020 para cubrir sus deudas, mientras que en el año 2021 su indicador de liquidez disminuyó a 1,02 dólares.

Del mismo modo el análisis de la prueba ácida se demuestra con los resultados obtenidos, que para el año 2020 tiene un valor de 0,89 y para el año 2021 tiene un valor de 0,51, esto quiere decir que la Importadora tendrá dificultades a la hora de pagar sus deudas a corto plazo.

Estos dos indicadores son similares ya que los dos analiza la liquidez de la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo, con la única diferencia que en la prueba ácida evalúa el inventario para saber si la empresa puede hacer frente a esos inventarios con deudas a corto plazo.

Por último indicador, se utilizó el indicador de rotación de cartera para determinar el número de días que le tomó a la empresa convertir sus cuentas por cobrar en efectivo, resultando 1,36 para el 2021 y 2,22 para el 2020. De acuerdo a estos resultados, Importadora ZURITEX tardó 265,11 días para convertir sus cuentas por cobrar en efectivo en el año 2020, y 162,26 días en el año 2021.

Se analizo las políticas de crédito y cobranza de la Importadora ZURITEX, obtenido déficit en otorgar el crédito y sus métodos de cobranza, se identificó que no existe una verificación de su historial creditico ya que en su manual no verifican el buró de crédito esto es muy importante ya que mediante esta herramienta de consulta financiera se refleja el porcentaje de endeudamiento que tiene el cliente. También no realizan recordatorios a los clientes anques que su factura llegue a su vencimiento.

## CONCLUSIÓN

La Importadora ZURITEX tiene un gran problema con las cuentas por cobrar lo que muestra un riesgo inmediato de liquidez y solvencia, esto se debe a que ha congelado los valores que deben contribuir a la liquidez y solvencia, es decir tiene déficit en el departamento de cobranzas lo que ocasiona cartera vencida.

También hay una serie de problemas con el proceso de otorgar crédito y aclarar términos, de tiempo, plazos y montos, esto significa que al otorgar crédito o negociar con los clientes, no existen suficientes reglas para proteger a la empresa mientras realiza una venta a crédito no toman en cuenta términos que son buenos para ambas partes.

Durante la entrevista se reconoció que existe una estructura para el cobro de las cuentas por cobrar, pero que no existe una evaluación crediticia. Por último, los procesos de aprobación de crédito no son válidos, porque se basan en criterios de confianza y no de clasificación de riesgos. La gestión de cobranza no se basa en un manual, políticas o estudios formales de liquidez, sino en una decisión derivada del mercado, donde el plazo dado puede amenazar las operaciones de la empresa en el cercano a mediano plazo.

La empresa debe mejorar su sistema de gestión de cobro en función de cómo se categorizan los clientes, dividir a los clientes en grupos según cuánto deben y cuánto pueden pagar, cambiar el proceso de crédito dando a diferentes facturas diferentes fechas de vencimiento, automatizar la atención al cliente e información crediticia, investigar por qué los clientes no pagan y envíe informes oportunos con información relevante sobre los clientes y los pagos.

En conclusión, la gestión de cobros no está funcionando esto se debe a que no existe un plan de seguimiento para asegurarse de que se están cumpliendo las metas de cobranza, y existe

un sistema de contabilidad deficiente la cual no brinda información actualizada sobre cómo está funcionando realmente la gestión de cobranza. Los controles no se evalúan periódicamente y durante los procesos de crédito y cobranza, las políticas (especialmente para la cobranza) no son claras para los involucrados. En definitiva, la gestión actual no garantiza que la cartera se recupere a tiempo, por lo que es necesarios mejorar las políticas de crédito y cobranza para tomar acciones basadas en procesos que comienzan con cómo se comporta el cliente con el crédito y terminan con cómo paga.

## RECOMENDACIONES

Todas las personas a cargo de la gestión financiera de la empresa deben estar bien capacitadas y disciplinadas para sus funciones, una buena organización y la cantidad adecuada de incentivos financieros y crecimiento profesional para los empleados también les ayudan a hacer mejor su trabajo, lo cual es bueno para la empresa. Finalmente, el ambiente de trabajo entre los compañeros de trabajo debe ser bueno, ya que esto hace más felices a los trabajadores y ayuda a que la empresa tenga éxito.

Se recomienda mejorar las políticas y procedimientos para evaluar a los clientes, verificando su historial crediticio, capacidad de pago y situación financiera, y actualizar periódicamente la base de datos de la empresa. Esto nos permitirá reducir significativamente los riesgos a los que se enfrenta la empresa está expuesta, permitiéndonos tomar decisiones acertadas al momento de otorgar créditos y mantener una mejor gestión.

Se recomienda al departamento de contabilidad trabajar coordinadamente con el departamento de cobranza, especialmente sobre la matriz de información de los beneficiarios de créditos directos, aquí es donde se encuentra la información de aquellos que están atrasados en sus pagos y necesario iniciar las acciones de cobro.

Como recomendación final, se recomienda que la Importadora ZURITEX monitoree periódicamente a los departamentos que se ven involucrados desde el inicio de una venta a crédito hasta los métodos de cobranza, para dar seguimiento a las políticas establecidas por la empresa y a si mejorar su liquidez para obtener los propósitos establecidos.

## REFERENCIAS

- Alcalá, F. R. (2021). *Recuperación y Depuración de Cartera Vencida*. San Luis Potosí.
- Alsina, P. B. (2019). *Gestión del crédito y cobro*. España: Profit.
- Castillo, G. (2021). *Créditos y cobranzas: Enfoque profesional*. Buenos Aires: Tercero en Discordia.
- Cerda, J. A. (2020). *¿Cuáles son las ventajas y desventajas de solicitar un crédito o un préstamo?* Mexico.
- Cruz, J. A. (2019). *La Política de Crédito en la Empresa*. Mexico .
- Gaitán, R. E. (2020). *Análisis financiero y de gestión*. España: Tercera .
- García, E. Z. (2020). *Análisis financiero para la toma de decisiones*. España: Primera.
- Granda, N. B. (2020). *ANÁLISIS FINANCIERO: FACTOR SUSTANCIAL PARA LA TOMA DE DECISIONES EN UNA EMPRESA DEL SECTOR COMERCIAL* . Perú: Universidad y Sociedad.
- Held, G. (2021). *Políticas de crédito para empresas de menor tamaño con bancos de segundo piso: experiencias recientes en Chile, Colombia y Costa Rica*. Santiago de Chile.
- Medina, R. S. (2019). *El Riesgo de Crédito en el Marco del Acuerdo de Basilea*. España: Delta Publicaciones.
- Morales Castro, A., & Morales Castro, J. A. (2019). *Crédito y cobranza*. Mexico: Grupo Patria.
- Requeijo González, J., Iranzo Martín, J. E., Salido Herráiz, J., Pedrosa, M., & Martínez de Dios, J. (2019). *Indicadores económicos y financieros*. España: Editorial Sanz y Torres.
- RIZO, S. B. (2019). *Política de Crédito y Cobranza*. Mexico.
- SANTANA, J. I. (2020). *ANÁLISIS DE LA CARTERA VENCIDA-CASTIGADA DE LA BANCA DEL ECUADOR*. Ecuador .

## ANEXOS

## Anexo 1. RUC de funcionamiento de la Importadora ZURITEX.

## Consulta de RUC

RUC

1802629376001

Razón social

ZURITA RUIZ WILLIAMS JERCINIO

Estado contribuyente en el RUC

**ACTIVO****Actividad económica principal**VENTA AL POR MENOR DE MOTOCICLETAS,  
INCLUSO CICLOMOTORES (VELOMOTORES),  
TRICIMOTOS.

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
2000-05-31	2023-03-13		

**Anexo 2. Carta de autorización por parte de la Importadora ZURITEX.**

CALUMA, 05 DE MARZO DEL 2023

Señores

Universidad Técnica de Babahoyo

Facultad de Administración Finanzas e Informática

Carrera de Contabilidad Y Auditoria

Yo, **ZURITA RUIZ WILLIAMS JERCINIO**, como gerente administrativa de la importadora ZURITEX, autorizo que el señor **ZURITA CAMBO NEICER JOEL**, con C.I. **1207868595**, tome e interprete la información de la empresa proveniente de las fuentes de colaboradas y administradores de la empresa y de repositorio digitales para la elaboración de su tema de estudio de caso: **CARTERA VENCIDA DE LA IMPORTADORA ZURITEX EN EL CANTÓN CALUMA PROVINCIA DE BOLÍVAR EN EL PERIODO 2021.**

Por la atención brindada en el presente, reitero mis agradecimientos.

Atentamente:



A handwritten signature in blue ink, appearing to be "Zurita Ruiz Williams Jercinio", written over a horizontal line.

FIRMA DEL GERENTE

CI: 1802629376

**Anexo 3. Clasificación de las cuentas por cobrar Importadora ZURITEX.**

<b>PERÍODOS</b>	<b>CUENTAS POR COBRAR 2021</b>		<b>CUENTAS POR COBRAR 2020</b>	
DOS MESES	\$ 6.782,48	3%	\$ 4.985,10	3%
CUATRO MESES	\$ 9.564,60	4%	\$ 7.495,76	4%
OCHO MESES	\$ 14.781,90	6%	\$ 9.504,45	5%
DOCE MESES	\$ 14.771,00	6%	\$ 17.560,72	9%
VEINTE Y CUATRO MESES	\$ 37.896,72	16%	\$ 28.901,05	15%
TREINTA MESES	\$ 63.484,07	27%	\$ 29.603,25	15%
<b>TOTAL DE CARTERA VENCIDA</b>	<b>\$ 147.280,77</b>	<b>62%</b>	<b>\$ 98.050,33</b>	<b>50%</b>
<b>TOTAL, DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR</b>	<b>\$ 235.664,25</b>		<b>\$ 194.178,22</b>	

**VENTAS**

<b>Ventas a crédito</b>	\$ 250.462,45
<b>Ventas al contado</b>	\$ 69.550,00
<b>Total de ventas</b>	\$ 320.012,45

**Anexo 4. Entrevista dirigida al gerente propietario de la Importadora ZURITEX.**

1. ¿Cuál es el procedimiento para la aprobación de crédito dentro de la Importadora ZURITEX?
2. ¿Cuál considera que es la causa principal de los problemas de cuentas por cobrar?
3. ¿Cree que el método de la cobranza eventualmente impactará en la viabilidad de la Importadora ZURITEX?
4. ¿Las funciones de crédito y cobranzas están claramente definidos?
5. ¿Cómo está relacionado el departamento de cobranza con el departamento de contabilidad?
6. ¿Existe un seguimiento eficaz de las fechas de vencimiento de los pagos?
7. ¿Cree que se deben implementar nuevas políticas y procesos para el crédito y el cobro de deudas?
8. ¿La forma en que informa a la gente sobre los pagos atrasados funciona bien?
9. ¿Qué tipo de garantía considera para otorgar un crédito?
10. ¿Qué estrategias ustedes aplican para la recuperación de cartera y reducir la morosidad?

## Anexo 5. Estado de situación financiera año 2021.

<b>ZURITEX</b>	
<b>ESTADO DE SITUACION FINANCIERA</b>	
<b>EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021</b>	
<b>ACTIVOS</b>	
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	
Efectivo y Equivalente al efectivo	\$ 83.521,32
Cuentas por cobrar clientes	\$ 147.280,77
(-) Provisión de cuentas incobrables	\$ -68.230,22
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (ISD)	\$ 1.875,89
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (IVA)	\$ 7.284,90
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (Impuesto a la renta)	\$ 2.351,84
Inventarios de Productos en el almacén destinado para la venta	\$ 172.417,87
<b>TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 346.502,37</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	
Maquinarias, equipos e instalaciones	\$ 38.977,65
Equipo de oficina	\$ 24.799,11
Equipo de computación	\$ 34.275,15
Dep. Acum de Propiedad, planta y Equipo	\$ -35.973,34
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 62.078,57</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 408.580,94</b>
<b>PASIVO</b>	
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	
Cuentas y documentos por pagar	\$ 90.368,39
Obligaciones con Instituciones Financieras	\$ 74.281,07
Impuesto Renta por pagar	\$ 56.832,00
Participación trabajadores por pagar del ejercicio	\$ 38.627,24
Obligaciones con el IESS	\$ 25.130,52
Otras provisiones corrientes	\$ 32.100,81
Otros pasivos corrientes	\$ 21.050,38
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 338.390,41</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
Cuentas y documentos por pagar no corrientes	\$ 31.300,03
Obligaciones con Instituciones Financieras no corriente	\$ 25.320,24
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 56.620,27</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$ 395.010,68</b>
<b>PATRIMONIO</b>	
Capital suscrito y/o asignado	\$ 37.777,00
Reserva legal	\$ 29.800,52
Reserva facultativa	\$ 21.000,66
Utilidad del Ejercicio	\$ 13.570,26
<b>TOTAL DE PATRIMONIO</b>	<b>\$ 102.148,44</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 746.971,35</b>

## Anexo 6. Estado de situación financiera año 2020.

<b>ZURITEX</b>	
<b>ESTADO DE SITUACION FINANCIERA</b>	
<b>EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020</b>	
<b>ACTIVOS</b>	
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	
Efectivo y Equivalente al efectivo	\$ 120.567,49
Cuentas por cobrar clientes	\$ 98.050,33
(-) Provisión de cuentas incobrables	\$ 28.580,12
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (ISD)	\$ 950,55
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (IVA)	\$ 5.034,66
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (Impuesto a la renta)	\$ 1.470,44
Inventarios de Productos en el almacén destinado para la venta	\$ 135.509,07
<b>TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 390.162,66</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	
Maquinarias, equipos e instalaciones	\$ 58.455,43
Equipo de oficina	\$ 23.566,33
Equipo de computación	\$ 30.498,09
Dep. Acum de Propiedad, planta y Equipo	\$ -78.741,55
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 33.778,30</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 423.940,96</b>
<b>PASIVO</b>	
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	
Cuentas y documentos por pagar	\$ 94.399,78
Obligaciones con Instituciones Financieras	\$ 58.555,58
Impuesto Renta por pagar	\$ 39.578,77
Participación trabajadores por pagar del ejercicio	\$ 26.777,00
Obligaciones con el IESS	\$ 14.659,18
Otras provisiones corrientes	\$ 23.920,67
Otros pasivos corrientes	\$ 28.592,04
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 286.483,02</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
Cuentas y documentos por pagar no corrientes	\$ 24.568,11
Obligaciones con Instituciones Financieras no corriente	\$ 28.899,99
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 53.468,10</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>\$ 339.951,12</b>
<b>PATRIMONIO</b>	
Capital suscrito y/o asignado	\$ 57.777,00
Reserva legal	\$ 42.843,32
Reserva facultativa	\$ 35.923,45
Utilidad del Ejercicio	\$ 83.989,84
<b>TOTAL DE PATRIMONIO</b>	<b>\$ 220.533,61</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 710.423,98</b>