



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

JUNIO – OCTUBRE 2023

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

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

CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

CUENTAS POR COBRAR DEL COMERCIAL FRANKLIN DE LA CIUDAD DE

BABAHOYO DURANTE EL 2021 - 2022

ESTUDIANTE:

ESPAÑA VALLE ANDY IVAN

TUTOR:

ING. GARÓFALO VELASCO DARLI AGNELIO

AÑO

2023

RESUMEN

El presente estudio de caso con el tema “Cuentas por cobrar del comercial franklin de la ciudad de Babahoyo durante el 2021 - 2022”, tiene como objetivo analizar las cuentas por cobrar y su afectación en la liquidez a través de la información financiera de la empresa con la finalidad de determinar el peso de las cuentas por cobrar del comercial a través del análisis horizontal, identificar el índice de liquidez que posee y enfatizar la importancia de realizar una correcta gestión de este rubro, y la recuperación de la cartera para que el endeudamiento de los clientes no siga creciendo.

En el desarrollo de la investigación se examinaron las bases teóricas relacionadas con las cuentas por cobrar, crédito, ventas a crédito, indicadores financieros y análisis horizontal, dicha información fue indispensable para la elaboración de los resultados. Se utilizó enfoques cualitativos y cuantitativos, además se empleó el método inductivo-deductivo y la entrevista como herramienta de investigación, lo mismo que permitió ver cómo el comercial se ve afectado por el aumento de la cartera y de la ausencia de políticas crediticias.

De los resultados del estudio de caso se pudo demostrar que la empresa no tiene un control efectivo sobre la cartera de crédito, debido a que, no se verifica el cumplimiento de los pagos de los clientes, lo que conlleva a un aumento en el nivel morosidad.

Palabras claves: Cuentas por cobrar, crédito, liquidez, políticas crediticias.

SUMMARY

The present case study with the theme "Accounts receivable from the Franklin commercial located in the city of Babahoyo in the period 2021 - 2022", aims to analyze the accounts receivable and their impact on liquidity through the financial information of the company in order to determine the weight of accounts receivable from the commercial through horizontal analysis, identify the liquidity index that it has and emphasize the importance of carrying out a correct management of this item, and the recovery of the portfolio so that customer indebtedness does not continue to grow.

In the development of the research, the theoretical bases related to accounts receivable, credit, credit sales, financial indicators and horizontal analysis were examined; this information was essential for the preparation of the results. Qualitative and quantitative approaches were used, in addition, the inductive-deductive method and the interview were used as a research tool, which allowed us to see how the commercial is affected by the increase in the portfolio and the absence of credit policies.

From the results of the case study it was possible to demonstrate that the company does not have effective control over the credit portfolio, because compliance with customer payments is not verified, which leads to an increase in the delinquency level.

Keywords: Accounts receivable, credit, liquidity, credit policies.

CONTENIDO

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	5
JUSTIFICACIÓN	7
OBJETIVOS	8
Objetivo General	8
Objetivos Específicos	8
LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	9
MARCO CONCEPTUAL	10
MARCO METODOLÓGICO	23
RESULTADOS	24
DISCUSIÓN DE RESULTADOS	26
CONCLUSIONES	28
RECOMENDACIONES	29
REFERENCIAS	30
Bibliografía	30
ANEXOS	34

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El presente estudio de caso será realizado en el “Comercial Franklin”, persona natural obligada a llevar contabilidad con RUC N° 1200528204001, ubicada en la ciudad de Babahoyo, la cual tiene como actividad económica la venta al por menor de muebles, camas, juegos de sala, comedor, dormitorio, cómodas, colchones, electrodomésticos, entre otras cosas para el hogar, esta empresa realiza sus ventas tanto al contado como a crédito.

En la actualidad las cuentas por cobrar son un elemento indispensable para todas las empresas dedicadas a la comercialización; utilizan como estrategia las ventas a créditos porque representan uno de los principales generadores de ingresos. Por lo tanto, una inadecuada gestión de las mismas puede llevar a la quiebra a cualquier negocio, por eso es importante mantener un control sobre la cartera de clientes que tienen deudas pendientes y disponer de un sistema de cobranza eficiente, lo cual es fundamental para que las entidades puedan cumplir con todas sus obligaciones financieras tanto a corto como a largo plazo.

Uno de los principales problemas a los que se enfrenta toda empresa que trabaja en el ámbito de las ventas a crédito es recuperar ese valor por parte de los clientes que compran a crédito artículos, electrodomésticos y demás productos para el hogar; el otorgar créditos ayuda al negocio a incrementar el número de clientes y conservar la relación con usuarios actuales, por ello es de vital importancia para los consumidores, porque pueden adquirir fácilmente bienes que son difíciles de pagar en efectivo.

El Comercial Franklin no cuenta con políticas de créditos y cobranzas, por ello presenta una problemática en la recuperación de cartera, dado que, el otorgamiento de crédito y el proceso de cobranza no se realiza en base a un manual que regule la forma en

que se debe llevar a cabo dichos procedimientos. La ausencia de estas políticas, no permite que se analice correctamente la situación económica del cliente, ocasionando un riesgo crediticio el cual afecta los ingresos de la empresa, el cliente desconoce las fechas en las que debe realizar sus pagos; por eso es recomendable establecer políticas crediticias, así el cliente tendrá mayor claridad y la empresa obtendrá suficiente información sobre el cliente, esto evitará que los niveles de morosidad aumenten y ocasionen la pérdida de cartera.

Una correcta administración de las cuentas por cobrar debe ser efectiva porque influye de manera importante en la rentabilidad y el riesgo de la empresa, sin un eficiente control de este rubro se provocaría un aumento en el mismo, trayendo a la empresa menos entradas de efectivo y con esto menor liquidez para cumplir con sus compromisos financieros. Si no se corrige a tiempo esta situación y no se realiza una adecuada toma de decisiones existe la posibilidad de que se produzcan pérdidas importantes afectando de manera directa la situación económica de la entidad.

Para una adecuada gestión de este rubro es indispensable contar con políticas de créditos y cobranzas bien elaboradas, que sean eficientes y oportunas para controlar mejor la cartera de clientes, además porque es un factor relevante para evaluar claramente el crédito y evitar carteras vencidas. De esa manera se podrá tener un flujo de efectivo sano que ayude a cumplir las obligaciones financieras que tenga la empresa, tales como el pago de sueldo a trabajadores, pago a proveedores, créditos e inversiones.

Cabe recalcar que la cobranza es la parte esencial de la operación de la empresa, con ella se determina el flujo de efectivo, sin embargo, no es una tarea fácil, sino que requiere estrategia y mucho seguimiento que permitan a los clientes pagar sus obligaciones a tiempo.

JUSTIFICACIÓN

Es importante que toda entidad que se dedica a las ventas a créditos lleve un adecuado control de las cuentas por cobrar, a través de ella se obtiene una mayor liquidez, puesto que, es uno de los rubros fundamentales dentro del plan de cuentas, porque permite conocer el monto adeudado de los clientes y de las cuales tienen potestad de cobrar, dado que una inadecuada administración puede generar incrementos en las cuentas incobrables aumentando de esa manera el porcentaje de la cartera vencida, reduciendo el flujo de efectivo de la empresa y afectando su posibilidad de cumplir con sus obligaciones financieras.

El presente estudio de caso se enfoca en analizar las cuentas por cobrar del “Comercial Franklin” ubicada en la ciudad de Babahoyo durante el período 2021 y 2022; con el propósito de conocer la situación actual de la entidad, determinar las debilidades que presentan en el proceso de crédito y cobranza, y el índice de liquidez que posee; resaltando la importancia de establecer una correcta gestión del rubro y la recuperación de cartera para evitar el incremento de las cuentas incobrables.

Cabe recalcar que es importante mantener un bajo índice de cartera de crédito vencida e implementar políticas de crédito y cobranza, lo cual evita que la empresa sufra pérdidas financieras, deduciendo que se deben tomar medidas para gestionar los créditos y cobrar las obligaciones de los clientes para reducir su riesgo financiero, es decir, si se maneja, gestiona y ejecuta de manera correcta cada una de sus actividades contribuirá a tener una buena rentabilidad. El desarrollo del presente estudio de caso es factible porque busca brindarle beneficios a la propietaria del comercial Franklin, a través de las recomendaciones con la finalidad de recuperar la cartera de crédito y disminuir su riesgo financiero.

OBJETIVOS

Objetivo General

Analizar las cuentas por cobrar y su afectación en la liquidez a través de la información financiera del Comercial Franklin durante el periodo 2021 - 2022.

Objetivos Específicos

- Obtener información necesaria de bases teóricas y datos proporcionados por el Comercial Franklin para llevar a cabo un análisis de su gestión de cuentas por cobrar durante el periodo de estudio.
- Determinar las debilidades que presenta el Comercial Franklin en el proceso de crédito y cobranza.
- Estimar el peso de las cuentas por cobrar del comercial Franklin para el período 2021 y 2022, a través del análisis horizontal.

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

El presente estudio de caso se encuentra dentro de la línea de investigación “Gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control”, puesto que permite poner en práctica los conocimientos adquiridos durante los distintos periodos académicos, siempre y cuando el tema o problema seleccionado, se encuentre relacionado con el área contable, tributaria, administrativa y/o de auditoría. De modo que, es la más alineada al objetivo general de este trabajo de investigación, el cual es “Analizar las cuentas por cobrar y su afectación en la liquidez a través de la información financiera del Comercial Franklin durante el periodo 2021 – 2022”.

Este caso de estudio también se encuentra enmarcado en la sublínea de investigación “Gestión financiera, tributaria y compromiso social”, la cual comprende de forma más específica los conocimientos relacionados con la gestión y análisis de la información financiera; permitiendo así analizar qué tan eficientes son las acciones que se llevan a cabo en el comercial para realizar la cobranza y gestionar las cuentas por cobrar, lo cual determinará si el comportamiento de dicho rubro afecta o no la liquidez de la empresa.

MARCO CONCEPTUAL

El “Comercial Franklin” es una empresa ecuatoriana dedicada a la venta al por menor de artículos para el hogar, dentro de la mercadería que oferta se encuentran productos como: camas, juegos de sala, comedor, dormitorio, cómodas, colchones, electrodomésticos, entre otros.

El comercial se encuentra ubicado en las calles Bolívar y 5 de Junio a pocos metros del Almacén Tía. Esta entidad inicio sus actividades económicas desde el 24 de junio de 1999, la misma que se encuentra obligada a llevar contabilidad, con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) N° 1200528204001.

La misión y visión de la empresa se ve reflejada a continuación:

Misión	Visión
Somos una empresa enfocada en la comercialización de artículos para el hogar que satisfacen las necesidades de nuestros clientes y mejoran su calidad de vida, conformada por un equipo proactivo que reconoce el funcionamiento ético y responsable.	En 2024, ser la mejor opción para la compra de artículos para el hogar en marcas reconocidas con precios accesibles y contar con un servicio al cliente de calidad, ser considerada una empresa exitosa, solvente, con una sólida posición y reputación en el mercado.

Tabla 1. Misión y Visión

Fuente: Comercial Franklin

Elaborado por: Andy Iván España Valle

Cuentas por cobrar

Según Chavez & Loconi (2018) manifiesta que:

Las cuentas por cobrar son créditos que una entidad otorga a sus clientes por la venta de bienes o servicios. Estos activos corrientes son inversiones importantes para la mayoría, además de ser una parte fundamental del activo total, por lo que es esencial que las empresas mejoren sus sistemas de cobranza de manera oportuna, puesto que, los retrasos excesivos afectan la liquidez. (pág. 17)

Por otro lado, Bonilla (2020) indica que:

Las cuentas por cobrar son parte indispensable de la utilidad del negocio, generalmente se cobran durante el período contable y también enfatizan los créditos que no han sido cobrados por la empresa. Estas cuentas por cobrar surgen de la compra de bienes o servicios a crédito, así como de préstamos otorgados a personas ajenas a la empresa, y los registros de esta cuenta se llevan como registros secundarios, que permiten el control de cada deudor de la entidad. (pág. 20)

Por lo tanto, las cuentas por cobrar son el dinero que una empresa espera recibir en efectivo al proporcionar bienes y servicios a crédito en el corto o largo plazo. No siempre es fácil para una empresa mantener un nivel suficiente de cuentas por cobrar, debido que, los destinatarios no realizan sus pagos en la fecha acordada.

Gestión de las cuentas por cobrar

Vera (2020) sostiene que:

Son un conjunto de herramientas que las empresas pueden utilizar para definir estrategias de control con respecto a los créditos otorgados a clientes en relación con la venta de bienes o servicios. Existen una variedad de políticas a considerar para una adecuada gestión de las cuentas por cobrar, por ejemplo: Política de crédito y políticas de cobro. (pág. 8)

Es necesario tener en cuenta que la gestión de cuentas por cobrar es una parte importante de las operaciones financieras de una empresa, ya que proporciona una descripción general rápida de la situación financiera del negocio y sirve como una forma de analizar y evaluar la liquidez que posee.

Importancia de las cuentas por cobrar

Conociendo la importancia de las cuentas por cobrar en una empresa, se puede decir, que estos rubros ayudan a obtener un orden no solo de la cantidad de dinero que tienes disponible, sino también saber quiénes te deben dinero, puesto que, está directamente relacionado con el giro del negocio y la competencia.

Según Castro (2021) expresa que:

Las cuentas por cobrar representan una parte importante de los recursos de la empresa en manos del cliente, por lo que la política de gestión y cobro debe ser lo más clara y estructurada posible en cuanto al plazo de pago según las necesidades financieras de la entidad.

Cabe destacar que manejar adecuadamente esta cuenta ayudara a cumplir con los compromisos financieros. Para obtener un mejor control sobre este activo es indispensable contar con un sistema de cobranza como lo es, la facturación electrónica que permitirá respaldar sus operaciones financieras y comerciales.

Clasificación de las cuentas por cobrar

La clasificación de las cuentas por cobrar es una tarea importante en el seguimiento de las transacciones comerciales y la formulación de acciones que permitan recibir el flujo de caja en los plazos esperados y necesarios. Como resultado de este trabajo, la gestión de cobranza se vuelve más eficiente, coordinada y escalable, contribuyendo así a la estabilidad operativa y financiera de la empresa.

Según Andrade & Camones (2022) el pago puede ser:

- A corto plazo: Son aquellas que requieren de disponibilidad inmediata dentro de un plazo que no debe ser mayor a un año, es decir, se rigen a la ley de pagos de 30 días.
- A largo plazo: Son aquellas que su disponibilidad es a más de un año y bajo parámetros mayores a los 30 días. (pág. 22)

Cabe recalcar que esta actividad es fundamental en todo tipo de entidad, porque permite llevar un eficiente registro contable y contar con suficiente información enlazada a sus respectivos cobros que debe realizar la empresa. Por lo tanto, hay que tener en cuenta que la clasificación es un mecanismo que ayudará a dar el manejo adecuado y ser capaz de administrarlas correctamente de manera que los objetivos financieros de las entidades sean alcanzados y evitar inconvenientes que afecten la rentabilidad de las organizaciones.

Crédito

Según Cedillo (2021) el crédito es:

Una transacción financiera en la que una persona denominada acreedor o una entidad financiera, o comercial (por lo general los bancos); presta una determinada cantidad de dinero a otra persona llamada deudor quién desde ese momento garantiza al acreedor que le devolverá ese dinero o costo del bien en el plazo de

tiempo acordado al momento de la adquisición, más una cantidad adicional llamada intereses.

De acuerdo a la base teórica expuesta anteriormente, García et al, (2019) manifiestan que:

Hoy en día toda entidad que quiere o intenta mantenerse en el mercado ha escogido como estrategia de venta la concesión de bienes a crédito, por lo que es indispensable llevar un control oportuno de las cuentas por cobrar y realizar el seguimiento de cobro que asegure su pronta recuperación. Los propietarios de la empresa o quienes la conformen, deben establecer e implementar políticas y procedimientos que permitan controlar adecuadamente todo el proceso desde que se le otorga el crédito al cliente hasta cuando termina de cumplir con sus obligaciones de pago, con la finalidad de evitar que la salud financiera de la empresa se vea afectada por el aumento de los niveles de morosidad. (pág. 75)

Por tanto, se puede decir que el crédito es un proceso por el cual una empresa o entidad financiera le entrega dinero, bienes o recursos que necesite el cliente, dicho monto o costo del producto deberá ser cancelado por parte del deudor en los plazos establecidos al momento de la transacción. Es importante que antes de otorgarle el crédito a algún usuario, se lleve a cabo una evaluación detallada de la capacidad de pago, buró de crédito y nivel de endeudamiento; lo cual garantizará que las condiciones de pago sean adecuadas para ambas partes, y se recupere la totalidad de la deuda.

Políticas de crédito

Arias & Rodríguez, (2020) mencionan que:

La existencia y aplicación de políticas de crédito y cobranza juega un papel importante en el otorgamiento de créditos; puesto que permiten seguir pasos y

procedimientos que beneficien a la empresa, asegurando la recuperación de la cartera de crédito, y por ende reduciendo los riesgos asociados a la falta de pago por parte de los clientes. (pág. 17)

Del mismo modo, Chiriani et al. (2020) señalan que:

El departamento de crédito y cobranza de la empresa es el encargado de establecer estas políticas, puesto que su principal propósito es agilizar la recuperación de los montos adeudados por los clientes, y obtener un buen margen de ganancia; estas políticas se ajustan según las necesidades de los distintos segmentos del mercado, teniendo en cuenta factores como las tasas de interés y las garantías requeridas para otorgar el crédito.

Así como brindar crédito a los clientes es esencial para el crecimiento de las ventas de una empresa, contar con políticas crediticias claras y efectivas es igual de importante; puesto que son los principales factores que inciden en el nivel de las cuentas por cobrar de una entidad. Las políticas de crédito son pautas técnicas a disposición del gerente financiero de una empresa, cuyo propósito es ofrecer facilidades de pago a los clientes; uno de los mayores problemas a los que se enfrentan las empresas es el riesgo de impago, el cual se da debido a la ausencia de políticas de crédito y cobranza en la empresa.

Por lo tanto, es esencial llevar un control oportuno de las cuentas por cobrar con el fin de analizar las futuras necesidades financieras de la organización; y estar preparados para financiarse externamente en caso de que los clientes sean recurrentes en el retraso de sus obligaciones de pago. La implementación rigurosa de políticas crediticias y de cobranza no solo ayuda a reducir el riesgo financiero; sino que también ofrece la posibilidad de alcanzar una mayor efectividad en la recuperación de la cartera, lo que contribuye al éxito y la mejora de la salud financiera de la organización.

Ventas a crédito

Dentro de las principales actividades de una empresa, se encuentran las ventas, las cuales, al igual que las compras, se pueden realizar de diversas maneras, incluyendo modalidades como las ventas a crédito. Cabe recalcar que las ventas a crédito representan una estrategia mediante la cual los clientes tienen la opción de adquirir bienes o servicios sin pagar de forma inmediata, sino más bien, pudiendo diferir el pago en cuotas cómodas, facilitando así la accesibilidad y la flexibilidad en el proceso de compra.

Según Westreicher, (2020) las ventas a crédito son:

Transacciones en las que un cliente compra bienes o presta servicios hoy y luego lo paga de manera diferida en un periodo posterior, es decir, a plazos de tiempo determinados (cuotas), pero a un precio más alto, debido al valor adicional que generan los intereses.

Asimismo, Caraguay (2021) manifiesta que las ventas a crédito son:

La adquisición de los productos, con el compromiso de efectuar el pago en una fecha posterior, el cual puede hacerse en un solo pago o en varios pagos periódicos hasta que se cubra el monto total acordado, pudiéndose aplicar cargos adicionales por intereses, como parte de los términos del acuerdo. (pág. 6)

Al vender sus productos a crédito, las empresas se exponen al riesgo de que los montos adeudados por los clientes no sean pagados total o parcialmente; esto puede deberse a diversas circunstancias, tales como la falta de responsabilidad del deudor, su fallecimiento, o en algunos casos a la dificultad de localizarlo debido a los cambios de domicilio. Por lo tanto, es fundamental tomar medidas preventivas, como evaluar el historial crediticio del consumidor a través del buró de crédito, solicitar un garante, para

de esta manera, tomar acciones legales en caso de situaciones imprevistas o incumplimientos.

Cartera de crédito

Según Lucero (2020) cuando mencionamos la cartera de crédito, estamos hablando de “un grupo de documentos que respaldan los activos financieros o las transacciones de financiamiento hacia un tercero, y el poseedor de estos documentos tiene el derecho exclusivo de hacer cumplir las obligaciones previamente acordadas en dichos registros”. (pág. 10)

Por otro lado, García et al. (2019) manifiestan que la cartera de créditos es:

Un elemento financiero presente en las instituciones solidarias que abarca una variedad de préstamos concedidos y entregados a sus interesados en diferentes modalidades, previamente aprobadas de acuerdo con las regulaciones específicas de cada entidad. Este instrumento está sujeto a un riesgo crediticio que debe ser evaluado de manera continua, con el objetivo de registrar cualquier posible deterioro en su calidad crediticia.

Riesgo de crédito

De acuerdo con la Superintendencia de Economía Popular Y Solidaria (2015), citado por Razo et al. (2022) mencionan que:

El riesgo de crédito implica la probabilidad de sufrir pérdidas como resultado del constante retraso en los pagos por parte de los clientes. Este incumplimiento puede manifestarse en impago, el pago parcial de la deuda o la falta de puntualidad y facilidad en los pagos acordados.

Por otro lado, este riesgo de impago por parte de los clientes, impacta en la liquidez de las empresas debido a los altos niveles de morosidad; por lo que es conveniente que dichas entidades establezcan sistemas de gestión eficaces para supervisar de cerca el riesgo crediticio. Cabe recalcar que el riesgo de crédito se origina principalmente por las siguientes razones: la falta de disposición del cliente para cumplir con sus pagos, y la falta de capacidad financiera del cliente.

Cobranza

Tomando en cuenta la importancia de la gestión de las cuentas por cobrar como parte importante de las operaciones de una entidad, podemos decir que esto provee una visión rápida de la salud financiera de la misma, siendo un factor clave para cualquier compañía, dado que un mal tratamiento contable a esta partida puede repercutir en la quiebra del negocio.

Castillo (2021), define el termino cobranza como un mecanismo para hacer cumplir con los compromisos adquiridos, sean estos en función a créditos otorgados o simplemente en el pago de facturas. De manera propia podría actuar como un proceso cancelatorio del crédito, por ello es recomendable que se lleve un efectivo control de los clientes que deben y un sistema de cobranza eficiente que ayude a cumplir los objetivos financieros de la entidad, con esto el seguimiento por aplicar en las acciones de cobro de deudas va a depender del tipo de entidad y el manejo de sus políticas internas, así como de diversos componentes externos: el entorno económico y social del país en el que se desarrolle, las medidas inflacionarias, el tipo de cambio, la tasa de interés, entre otras.

Seguidamente, la efectividad del proceso de cobranza llevado a cabo determinara la continuidad del negocio, la satisfacción del cliente y el aumento de las ventas, y

valorizara así su capital de trabajo. Cabe destacar que, en este análisis de determinar un adecuado manejo del cobro de deudas, el crédito y las estrategias de cobranza son alternativas rentables si se brinda especial atención a este concepto pero desde el punto de vista del cliente, es decir, considerando las diversas necesidades comerciales, la administración de los recursos y las acciones apropiadas, dependiendo el manejo de políticas internas y externas y cómo éstas afectan de manera positiva o negativa a la logística con que opera la entidad, puesto que conocer de las cuentas por cobrar, ayuda a obtener un orden, no solo de la cantidad de dinero disponible, sino también de la demora cancelatoria de ciertos usuarios.

Gestión de cobranza

Para Días & Flores (2019) “la gestión de cobranzas tiene gran importancia debido a la distribución de productos y servicios mediante las ventas a créditos; por lo cual el capital de trabajo disponible para una entidad dependerá de una gestión eficaz del cobro”. (pág. 62)

Los mismos autores mencionan que, “el principal objetivo de la gestión de cobranzas es establecer una relación comercial con los clientes, de tal manera que estos puedan mantener sus pagos en las fechas establecidas aprovechando todas las ventajas del producto adquirido”.

En muchas ocasiones para los clientes es difícil cumplir con las obligaciones contraídas a través de créditos, es por esto que los autores crean especial énfasis en analizar cada una de las situaciones en las que se pueden encontrar, creando procesos y procedimientos dinámicos en los que la empresa puntualice cobrar sus productos en plazos y cuotas cómodas, al mismo tiempo creando oportunidades extras en caso de no

abarcar el plazo establecido, con esto se busca recuperar la liquidez del crédito, y mantener una relación productiva con el cliente.

Indicadores financieros

Un indicador establece una relación entre dos cantidades, lo cual permite interpretar más detalladamente los resultados de la empresa, compararlos con otros periodos o con otras compañías, se debe tomar en cuenta que un indicador por sí solo no brinda más información, dado que siempre se debe relacionar con los resultados de otros indicadores y tener en cuenta el contexto económico o sectorial en el cual opera la empresa, de esta forma el análisis que se realiza tendrá mucho más sentido.

Estupiñán (2020) afirma que:

Los indicadores financieros son medidas que permiten a la empresa evaluar y analizar su situación económica. Estos se agrupan en varias categorías, que incluyen índice de liquidez, actividad, rentabilidad, endeudamiento y solvencia. La adecuada utilización y comprensión de estas medidas indicara cómo se está desempeñando la institución de manera financiera. De hecho, estos indicadores son los más aplicados en esta área, existen mucho más, sin embargo, no se necesita hacer uso de un gran número de indicadores, sino de una cantidad exclusivamente reducida pero que se apliquen correctamente en el objeto sobre el cual estamos elaborando el análisis.

Por otra parte, Aguirre (2021) establece que:

Una de las grandes ventajas de los indicadores financieros es que permite obtener información precisa para orientar el camino de la empresa, no solo evaluando su salud financiera, sino también analizando su capacidad de desarrollo con lo cual se logra detectar a tiempo problemas que se puedan presentar en el financiamiento.

Índice de liquidez

Para Araya (2022), “el índice de liquidez mide la capacidad del negocio para generar efectivo, dicho efectivo permite atender compromisos por pagos de obligaciones en tiempos específicos”. En otras palabras, este indicador señala que tan rápido es posible convertir sus activos en dinero en efectivo para poder cubrir deudas.

Carchi et al. (2020) indican que el índice de liquidez es una herramienta clave para las finanzas administrativas, dado que surge de la necesidad de las empresas de poder cumplir con sus obligaciones de plazos cortos, este ratio financiero permite establecer la dificultad o facilidad que la entidad tiene para cancelar sus pasivos corrientes al convertirse sus activos corrientes en efectivo. (pág. 28)

De acuerdo con lo descrito anteriormente, a través de este análisis se podría establecer lo que sucedería si a la empresa se le pidiera el pago inmediato de todas las obligaciones contraídas en un plazo no mayor a un año, teniendo que evaluar a la entidad desde el punto de vista del pago inmediato de las deudas que reclama el acreedor.

Análisis horizontal

Según Fajardo & Soto (2018), este tipo de análisis se basa en un procedimiento que permite comparar estados financieros de dos o más periodos, con el fin de observar la variación absoluta y la variación relativa de las cuentas que maneja un proceso contable y a su vez verificar si son favorables o no para la entidad. (pág. 104)

Es importante destacar que, al hablar de comparar información de una misma cuenta, pero en varios períodos nos referimos al análisis horizontal, es por esto por lo que cuando un administrador financiero o usuario de la información contable financiera desea conocer la tendencia o progreso de acrecentamiento o disminución de una cuenta tendrá que aplicar este tipo de análisis.

Una variación es el cambio que experimenta un valor en el tiempo, ante esto la variación absoluta se determinara comparando cifras de cada estado financiero que corresponden a un mismo concepto o partida, y se calcula mediante la siguiente formula:

$$\mathbf{Variacion\ absoluta} = \mathit{Periodo\ actual} - \mathit{periodo\ anterior}$$

Este tipo de variación dará respuestas a si hubo un incremento positivo o negativo del activo en el periodo en cuestión.

En cambio, una variación relativo o porcentual se obtiene comparando la variación absoluta frente a la cifra del año base y expresando el resultado obtenido como un porcentaje, a través de la siguiente formula:

$$\mathbf{Variacion\ porcentual} = \frac{\mathit{Periodo\ actual} - \mathit{Periodo\ anterior}}{\mathit{Periodo\ anterior}} \times 100$$

En cuanto a la variación porcentual, su respuesta es el porcentaje de incremento o decremento con relación al periodo anterior.

MARCO METODOLÓGICO

Para llevar a cabo el desarrollo del presente estudio de caso titulado “Cuentas por cobrar del Comercial Franklin de la ciudad de Babahoyo durante el 2021 – 2022”, fue indispensable contar con una metodología adecuada y bien estructurada. Se utilizó un enfoque de investigación mixto, dado que se empleó tanto el enfoque cualitativo con el fin de analizar la información presentada por el comercial, y con ello examinar las principales peculiaridades, causas y demás factores necesarios de reconocer para establecer la problemática que se presenta. A su vez, este enfoque nos permitió recolectar información a través de libros, revistas, artículos científicos, entre otros documentos web para la construcción de un marco conceptual relacionado al tema de investigación. Por otra parte, con el uso del enfoque cuantitativo se llevó a cabo una revisión y análisis de los datos procedentes de los estados financieros de la entidad, en correlación a la partida cuentas por cobrar.

El método de investigación utilizado fue el método inductivo – deductivo, dado que al analizar los componentes que engloba la investigación acerca de las cuentas por cobrar, se pudieron establecer tanto aspectos generales como particulares de cada una de las bases teóricas que se utilizaron, con esto, se llegó a establecer conclusiones específicas que ayudaron al desarrollo del estudio de caso.

Por último, se empleó la entrevista como técnica utilizada para la recolección de datos y como instrumento se desarrolló un cuestionario con preguntas abiertas dirigidas a la propietaria del Comercial, esto con el propósito de obtener información y resolver inquietudes suscitadas durante el proceso investigativo.

RESULTADOS

Los resultados que se revelan a continuación provienen de la información obtenida a través del uso de técnicas de investigación como lo es la entrevista, la cual fue dirigida a la propietaria del Comercial Franklin, de los cuales se extrae la siguiente información:

En el periodo 2022, como consecuencia de la ausencia de políticas de crédito y cobranza, la mala condición económica y laboral de los consumidores, y al no llevar a cabo un correcto análisis del perfil crediticio de los mismos, se desconocía el monto máximo de crédito que se le debía ofrecer a dicho cliente; estas situaciones afectaron negativamente a la empresa, dando paso a la existencia de problemas en el proceso de cobranza de los montos a pagar por los clientes a los que se les concedió crédito, dificultando la recuperación de la cartera de crédito.

De acuerdo a la entrevista realizada a la propietaria del comercial, se evidencia que uno de los problemas que presenta es el aumento de las cuentas por cobrar debido a que los clientes se retrasan en sus pagos; al no tener políticas de crédito y cobranza establecidas, se ha otorgado crédito a usuarios que tienen una capacidad de pago muy limitada, o a su vez cuentan con un historial crediticio negativo, como producto de esta mala gestión se generan los atrasos. Esto le deja al comercial un nivel de cartera de crédito vencida que puede ser difícil de recuperar, afectando directamente su capacidad de pagar las obligaciones financieras tanto a corto como a largo plazo, tales como el pago de sueldo a sus empleados, proveedores; y no poder adquirir nueva mercadería, etc.

En las siguientes tablas se muestran los resultados del análisis horizontal de las cuentas por cobrar y la determinación del índice de liquidez, basados en los estados financieros del Comercial Franklin.

Tabla 2. Análisis horizontal de las cuentas por cobrar

Análisis Horizontal	Año 2022	Año 2021	Variación Absoluta	Variación Relativa
Cuentas por cobrar	15.300,00	8.900,00	6.400,00	71,91%
Total de Activo	107.390,91	96.548,75		

Fuente: Estado de Situación Financiera del Comercial Franklin

Elaborado por: Andy Iván España Valle

Tabla 3. Indicador de liquidez

Indicador de liquidez	Fórmula	Resultado
2022	Activo corriente /Pasivo corriente	$36.650,91 / 28.800,00 = 1,27$
2021	Activo corriente /Pasivo corriente	$28.783,75 / 19.700,00 = 1,46$

Fuente: Estado de Situación Financiera del Comercial Franklin

Elaborado por: Andy Iván España Valle

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Para analizar e interpretar los resultados, se parte de los objetivos presentados en este estudio y la base teórica de la variable investigada, de tal manera que sustente el cumplimiento de lo estipulado en la investigación.

Basándonos en los resultados obtenidos y tomando en cuenta las conclusiones extraídas de la entrevista, se puede demostrar la existencia de algunas debilidades y áreas a mejorar con respecto a la gestión de la cartera crediticia. Un aspecto que necesita mejorar el comercial es el manejo de la cartera vencida que posee, la cual ha ido incrementando debido a la persistente tendencia de los clientes a retrasarse en sus pagos.

Cabe recalcar que el comercial no cuenta con políticas de crédito, ni de cobranza que aseguran el cumplimiento de los pagos por parte de los clientes, por ello, se enfrenta a problemas de impago; esto ocurre dado que la empresa no lleva una adecuada gestión de la cartera de crédito. Además, no se evalúa correctamente el historial crediticio y situación económica del consumidor, impidiéndoles conocer hasta que monto puede ofrecerle crédito a dicho usuario.

El incremento de las cuentas por cobrar traería como resultado una disminución significativa de los ingresos, dificultándole a la empresa cumplir con el pago de sus obligaciones financieras tanto a corto como a largo plazo; por lo que se requiere un mayor control de este rubro.

Al examinar detenidamente la información derivada de la aplicación del análisis horizontal, que se fundamenta en la comparación de las cuentas de dos o más períodos consecutivos para determinar las adiciones, disminuciones o cambios en dichas cuentas con relación de un período a otro; en este caso, 2021 y 2022. Luego de realizar la correspondiente comparación entre ambos periodos, obteniendo tanto la variación

absoluta como porcentual, se observa que las cuentas por cobrar del año 2021 experimentaron un notorio incremento de \$6.400,00 en relación al año 2022, lo que representa un incremento del 71,91%; este aumento es motivo de preocupación para la propietaria del comercial, puesto que se dificultaría la recuperación de la cartera de crédito; lo que sugiere que los clientes no están cumpliendo con sus pagos en los plazos acordados, generando problemas de flujo de efectivo y liquidez.

En relación al resultado obtenido en el cálculo del índice de liquidez, el cual se calcula dividiendo el monto total de los activos corrientes entre el monto total de los pasivos corrientes; se puede concluir que el Comercial Franklin tiene una liquidez corriente aceptable. En el año 2021, obtuvo una razón de liquidez de \$1.46 por cada dólar adeudado a corto plazo, mientras que, en el año 2022, esta razón disminuyó ligeramente a \$1.27. Esto significa que la empresa tiene los recursos necesarios para cumplir con el pago de sus obligaciones financieras a corto plazo mientras continúa realizando sus operaciones comerciales.

Por consiguiente, es fundamental reconocer que las cuentas por cobrar desempeñan un papel crucial en la solvencia de la empresa; si no se mantiene un control efectivo sobre este rubro, se pueden generar repercusiones negativas en la salud financiera del negocio. En general, la mayoría de las entidades optan por otorgar crédito a sus clientes como una estrategia para impulsar sus ventas, ya que esto les permite a los usuarios adquirir más productos a un precio más elevado. Por esta razón, resulta de suma importancia que también se realice un seguimiento meticuloso, es decir, se supervisen de cerca los procesos de cobranza, con la finalidad de recuperar el dinero o montos pendientes de pago por parte de los clientes, de manera oportuna, en el menor tiempo posible. Se debe considerar a la liquidez como un indicador clave para cubrir las deudas de la empresa y garantizar su estabilidad económica.

CONCLUSIONES

Después de llevar a cabo una minuciosa investigación para la elaboración de este estudio de caso, en el cual se ha tomado en cuenta tanto el análisis de las bases teóricas, así como los resultados obtenidos mediante las técnicas de investigación aplicada, con lo que podemos concluir lo siguiente:

Al examinar la información financiera se evidencio que el comercial Franklin presenta un incremento en las cuentas por cobrar en comparación de un periodo a otro, lo que se refleja en una inadecuada gestión de este rubro debido al inoportuno seguimiento que se le brinda a la cartera vencida de la entidad, viéndose afectada la liquidez de esta, dado que, una recuperación de la cartera ayudaría a cubrir sus obligaciones financieras.

También, es importante destacar que el comercial muestra ciertas debilidades en cuanto al manejo de cobranzas de los créditos otorgados, a pesar de la existencia de ciertos requerimientos que buscan asegurar el cumplimiento del pago de obligaciones por parte de los clientes, no existen políticas claras que aseguren un adecuado proceso de crédito y cobranza, dando como resultado el hecho de que los usuarios se retrasen en sus pagos mensuales o simplemente abandonen sus obligaciones financieras.

A pesar de los diversos problemas que se han presentado en la entidad en cuanto al aumento de sus cuentas por cobrar, de acuerdo con la utilización de ciertos indicadores financieros y al análisis comparativo de las variaciones de ambos periodos con lo cual se pueden identificar cambios importantes, se ha logrado evidenciar que el comercial ha conseguido solventar la mayoría de sus pasivos corrientes, lo que representa un nivel de riesgo de liquidez bajo en el corto plazo. Aun así, se debe considerar que, en consecuencia, al aumento de este rubro, en muchas ocasiones es complicado cobrar hasta que el cliente adquiere el crédito vencido, con esto se despoja de la oportunidad de pagar la deuda y esta continuara creciendo en el tiempo.

RECOMENDACIONES

Con el fin de mejorar la gestión del rubro cuentas por cobrar del Comercial Franklin, se le recomienda a la propietaria establecer políticas de crédito y cobranza estrictas y efectivas para la aprobación de los créditos a clientes; y mejorar la evaluación del historial crediticio y situación económica de dichos usuarios, para obtener información sobre sus ingresos y su capacidad de endeudamiento; lo que permitiría seleccionar clientes con menor riesgo de impago, disminuir los niveles de morosidad y mejorar la liquidez o salud financiera del negocio.

Se sugiere a la empresa implementar procesos o mecanismos más oportunos y eficientes para realizar el seguimiento de los créditos otorgados y la recuperación de cartera; de manera que la entidad pueda identificar de inmediato retrasos en los pagos y proceder con los procedimientos de notificación y cobro. Además, se recomienda ofrecer a los clientes formas de pago que ayuden a liquidar sus deudas, con el objetivo de reducir el volumen de la cartera vencida, es decir, evitar que el cliente exceda las fechas de pago establecidas al momento de la compra del bien; e impedir que la empresa tenga que recurrir a financiación externa para continuar con sus actividades económicas.

El Comercial también puede reducir el índice de ventas a crédito o fijar un límite de crédito para cada cliente, lo que permitiría controlar la probabilidad de pérdidas crediticias.

REFERENCIAS

Bibliografía

Aguirre , M. F. (2021). Indicadores financieros que aseguran tu gestión empresarial.

Obtenido de

<https://www.appvizer.es/revista/contabilidadfinanzas/contabilidad/indicadores-financieros>

Andrade , K., & Camones, J. (2022). *Las cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en las Mypes del sector comercial farmaceutico,lima metropolitana 2020*. Escuela Académico Profesional de Contabilidad.

Araya , S. (7 de Octubre de 2022). Ratio de liquidez, interpretacion, calculo y ejemplos.

Blog Nubox. Obtenido de <https://blog.nubox.com/empresas/ratio-de-liquidez>

Arias, Y., & Rodriguez, M. (2020). *Las políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la la liquidez de la CAC San José Cartavio, Trujillo 2019*. Obtenido de

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/25776/Arias%20Maqui%2c%20Yelka%20Paulina%20->

[Rodriguez%20Roldan%2c%20Milagros%20Elizabeth.pdf?sequence=18&isAllowed=y](https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/25776/Rodriguez%20Roldan%2c%20Milagros%20Elizabeth.pdf?sequence=18&isAllowed=y)

Bonilla, J. (2020). *Auditoria al sistema de informacion alpwin 2.0 en el rubro cuentas por cobrar del modulo de ventas de la compañía Syscompsa s.a*. Universidad

Politecnica Salesiana. Obtenido de

<https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/9974>

- Caraguay, L. (2021). *Ventas a crédito y su incidencia en la liquidez de la empresa "Ferrolight", de la ciudad de nueva Loja, provincia de Sucumbios, en el periodo 2019*. Obtenido de <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/21648>
- Carchi , K., Crespo, M., Gonzales , S., & Romero , E. (2020). Índices financieros, la clave de la finanza administrativa aplicada a una empresa manufacturera. *INNOVA Research Journal*.
doi:<https://doi.org/10.33890/innova.v5.n2.2020.1193>
- Castillo, G. (2021). *Creditos y cobranzas: Enfoque profesional* (Vol. Tercero en discordia). Obtenido de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=a3wcEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT22&dq=cobranza++libro+&ots=548A4g5wiR&sig=JrytHMpw3OJkjPI-cHa_RMWO0cU#v=onepage&q=cobranza%20%20libro&f=false
- Castro, J. (27 de 08 de 2021). *Corponet*. Obtenido de Beneficios de una gestión eficiente de tus cuentas por cobrar: <https://blog.corponet.com/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar>
- Cedillo, J. (2021). Propuesta del proceso de otorgamiento de crédito a las MIPYMES para emprendimiento e inversión a través del banco del Pacífico. Cuenca.
- Chavez, Y., & Loconi, J. (2018). Evaluación de la gestión de cuentas por cobrar comerciales para determinar la eficiencia de las políticas de créditos y cobranzas en la empresa ferronor sac, 2015. *Universidad catolica santo toribio de mogrovejo*, 17. Obtenido de <https://tesis.usat.edu.pe/handle/20.500.12423/2141>
- Chiriani Cabello, J., Alegre Brítez, M., & Chung, C. (2020). Gestión de las políticas de crédito y cobranza de las MIPYMES para su sustentabilidad financiera,

- Asunción, 2017. *Revista Científica De La UCSA*, 7(1), 23-30. Obtenido de <https://revista.ucsa-ct.edu.py/ojs/index.php/ucsa/article/view/27>
- Díaz , L., & Flores enriquez , D. (2019). Gestión de Cobranza: un abordaje teórico desde el ámbito financiero. *MAYA - Administración y Turismo*, 62. Obtenido de <file:///C:/Users/userx/Downloads/articulo-no-5.pdf>
- Estupiñan , R. (2020). *Análisis financiero y de gestión* . Bogotá: EcoEdiciones .
- Fajardo , M., & Soto , C. (2018). *Gestión financiera empresarial*. Machala: Ediciones UTMACH. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14356/1/Cap.4%20An%C3%A1lisis%20de%20estados%20financieros.pdf>
- García, X., Galarza, C., & Grijalva, G. (2019). La gestión de créditos y cobranzas caso empresa “Multillanta Ramírez”. *Revista de Investigación, Formación y Desarrollo: Generando Productividad Institucional*, 7(1), 73-81. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7299581>
- García, X., Maldonado, H., Galarza, C., & Grijalva, G. (2019). Control interno a la gestión de créditos y cobranzas en empresas comerciales minoristas en el Ecuador. *Espirales revista multidisciplinaria de investigación científica*, 3(26).
- Lucero, D. (2020). *La cartera de crédito y el riesgo crediticio de la COAC Occidental del Cantón Pujilí, período 2017 - 2018*. Obtenido de <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/6412/1/LA%20CARTERA%20DE%20CR%C3%89DITO%20Y%20EL%20RIESGO%20CREDITICIO%20DE%20LA%20COAC%20OCCIDENTAL.pdf>

- Razo, C. d., Armas, I. R., & Basurto, J. F. (2022). Análisis del índice de morosidad en la línea de microcrédito en la cooperativa de ahorros y crédito Andina Ltda., del cantón Latacunga, periodo 2020. *10*(1). Obtenido de <https://journal.espe.edu.ec/ojs/index.php/Sigma/article/view/2920>
- Vera , L. (2020). *Gestion de las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de la distribuidora Walter S.C.C periodo 2017-2018*. Universidad Estatal de Quevedo. Obtenido de <https://repositorio.uteq.edu.ec/items/d45d4eea-4896-40d4-a92b-52ec626d0922>
- Westreicher, G. (1 de Agosto de 2020). *Venta a crédito*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/venta-a-credito.html>

ANEXOS**Anexo 1: Carta de autorización**

Babahoyo, 9 de septiembre del 2023

CARTA DE AUTORIZACIÓN

A petición de la parte interesada:

Yo, **EDIS YENIS IZURIETA CABEZAS**, propietaria del comercial Franklin, con cedula de identidad número 1200528204.

Por medio de la presente autorizo al Sr. **ESPAÑA VALLE ANDY IVAN** con cedula de identidad 1206635268 estudiante de la carrera de **CONTABILIDAD Y AUDITORÍA** de la Universidad Técnica de Babahoyo, para que efectuó la investigación de su caso de estudio, titulado **CUENTAS POR COBRAR DEL COMERCIAL FRANKLIN DE LA CIUDAD DE BABAHOYO DURANTE EL 2021-2022.**

Comprometiéndome a proporcionarle la información necesaria para el desarrollo de dicho caso de estudio ante mencionado.

Sin otro particular, me suscribo

Atentamente,



Lcda. Edis Izurieta Cabezas

PROPIETARIA DEL COMERCIAL

C.I: 1200528204

Anexo 2: Certificado antiplagio - Compilatio.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

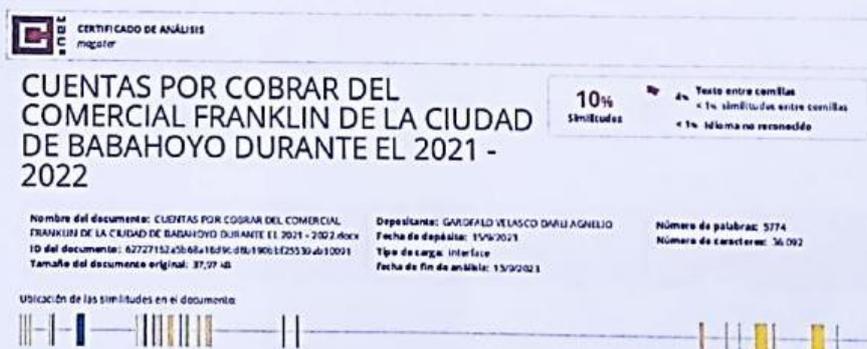


Babahoyo, septiembre 15 del 2023

CERTIFICACIÓN DE PORCENTAJE DE SIMILITUD CON OTRAS FUENTES EN EL SISTEMA DE ANTIPLAGIO

En mi calidad de Tutor del Trabajo de la Investigación de: el, Sr.: **ANDY IVAN ESPAÑA VALLE**, cuyo tema es: **CUENTAS POR COBRAR DEL COMERCIAL FRANKLIN DE LA CIUDAD DE BABAHOYO DURANTE EL 2021 - 2022.**, certifico que este trabajo investigativo fue analizado por el Sistema Antiplagio Compilatio, obteniendo como porcentaje de similitud de [10%], resultados que evidenciaron las fuentes principales y secundarias que se deben considerar para ser citadas y referenciadas de acuerdo a las normas de redacción adoptadas por la institución y Facultad.

Considerando que, en el Informe Final el porcentaje máximo permitido es el 10% de similitud, queda aprobado para su publicación.



Por lo que se adjunta una captura de pantalla donde se muestra el resultado del porcentaje indicado.


Msc. **GAROFALO VELASCO DARLI AGNELIO.**
DOCENTE DE LA FAFI.

Anexo 3: RUC de la empresa

[🏠](#) > [RUC](#) > [Consulta](#)

Consulta de RUC

RUC

1200528204001

Razón social

IZURIETA CABEZAS EDIS YENIS

Estado contribuyente en el RUC

ACTIVO**Actividad económica principal**VENTA AL POR MENOR DE ARTÍCULOS PARA
EL HOGAR EN GENERAL.

Contribuyente fantasma

NO

Contribuyente con transacciones inexistentes

NO

Tipo contribuyente	Régimen	Categoría	
PERSONA NATURAL	RIMPE	EMPRENDEDOR	
Obligado a llevar contabilidad	Agente de retención	Contribuyente especial	
SI	SI	NO	
Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades	Fecha reinicio actividades
1999-06-24	2020-12-04		

Ocultar establecimientos

Establecimiento matriz:

Lista de establecimientos - 1 registro

No. establecimiento	Nombre comercial	Ubicación de establecimiento	Estado del establecimiento
001	FRANKLIN	LOS RIOS / BABAHOYO / CLEMENTE BAQUERIZO / BOLIVAR S/N Y 5 DE JUNIO	ABIERTO

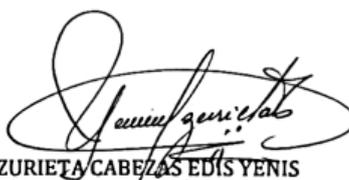
Anexo 4: Estado de Situación Financiera del año 2021

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

ACTIVO	96.548,75
ACTIVO CORRIENTE	28.783,75
EFFECTIVO O EQUIVALENTE DEL EFFECTIVO	6.300,00
CAJA	\$ 2.100,00
BANCOS	\$ 4.200,00
CREDITO TRIBUTARIO	3.783,75
CREDITO TRIBUTARIO POR RTE FTE	3.783,75
EXIGIBLES	8.900,00
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	8.900,00
REALIZABLES	9.800,00
INVENTARIO MERCADERIA	<u>9.800,00</u>
ACTIVO NO CORRIENTE	67.765,00
DEPRECIABLES	67.765,00
EDIFICIO	22.000,00
EQUIPOS DE OFICINA	2.900,00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA EQUIPOS DE OFICINA	(290,00)
VEHICULOS	40.000,00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE VEHICULOS	(4.000,00)
MUEBLES Y ENSERES	4.200,00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA MUEBLES Y ENSERES	(420,00)
EQUIPOS DE COMPUTACION	4.500,00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EQUIPOS DE COMPUTO	(1.125,00)

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

PASIVO		19.700,00
PASIVO CORRIENTE	19.700,00	
PROVEEDORES LOCALES	9.300,00	
DOCUMENTOS POR PAGAR	3.500,00	
CUENTAS POR PAGAR	6.900,00	
PASIVO NO CORRIENTE		
OBLIGACIONES BANCOS LOCALES	-	
PATRIMONIO		76.848,75
CAPITAL SOCIAL	67.248,75	
UTILIDAD AÑOS ANTERIORES	7.500,00	
UTILIDAD PERIODO ACTUAL	<u>2.100,00</u>	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u>96.548,75</u>



IZURIETA CABEZAS EDÍS YENIS
GERENTE GENERAL
CI: 1200528204

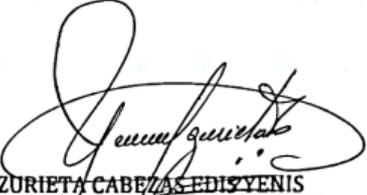
Anexo 5: Estado de Situación Financiera del año 2022

COMERCIAL FRANKLIN
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2022

ACTIVO		<u>107.390,91</u>
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		36.650,91
EFFECTIVO O EQUIVALENTE DEL EFFECTIVO		6.550,00
CAJA	\$ 2.200,00	
BANCOS	\$ 4.350,00	
CREDITO TRIBUTARIO		3.800,91
CREDITO TRIBUTARIO POR RTE FTE	3.800,91	
EXIGIBLES		15.300,00
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	15.300,00	
REALIZABLES		11.000,00
INVENTARIO MERCADERIA	<u>11.000,00</u>	
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>		70.740,00
DEPRECIABLES		70.740,00
EDIFICIO	24.000,00	
EQUIPOS DE OFICINA	3.200,00	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA EQUIPOS DE OFICINA	(320,00)	
VEHICULOS	40.000,00	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE VEHICULOS	(4.000,00)	
MUEBLES Y ENSERES	4.400,00	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA MUEBLES Y ENSERES	(440,00)	
EQUIPOS DE COMPUTACION	5.200,00	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EQUIPOS DE COMPUTO	(1.300,00)	

COMERCIAL FRANKLIN
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2022

PASIVO		28.800,00
PASIVO CORRIENTE	28.800,00	
PROVEEDORES LOCALES	12.500,00	
DOCUMENTOS POR PAGAR	6.500,00	
CUENTAS POR PAGAR	9.800,00	
 PASIVO NO CORRIENTE		
OBLIGACIONES BANCOS LOCALES	-	
 PATRIMONIO		78.590,91
CAPITAL SOCIAL	67.890,91	
UTILIDAD AÑOS ANTERIORES	9.600,00	
UTILIDAD PERIODO ACTUAL	<u>1.100,00</u>	
 TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		 <u>107.390,91</u>


 IZURIETA CABEZAS EDIS YENIS
 GERENTE GENERAL
 CI: 1200528204

Anexo 6: Entrevista aplicada a la gerente propietaria del Comercial Franklin

	Universidad Técnica de Babahoyo	
Facultad de Administración, Finanzas e Informática		
Carrera de Contabilidad y Auditoría		
Entrevista dirigida a la propietaria del Comercial Franklin		

Preguntas de la entrevista

1. ¿Considera que en el comercial existe un nivel elevado de las cuentas por cobrar para el año 2022?
2. ¿El comercial Franklin cuenta con políticas de crédito y cobranza?
3. ¿Existe un departamento dedicado exclusivamente a la gestión de Cartera?
4. ¿A qué se debe el estado actual de las cuentas por cobrar que maneja la empresa?
5. ¿Se lleva un seguimiento a los clientes que tienen retraso en los pagos?
6. ¿Qué parámetros siguen al momento de otorgar créditos a clientes?
7. ¿Se realizan reportes detallados de la antigüedad de la cartera de las cuentas por cobrar?
8. ¿Se han ofrecido facilidades de pago de las deudas a los clientes en la empresa?

Reservado 9 sept/23