



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA.

PROCESO DE TITULACIÓN
NOVIEMBRE 2023 – ABRIL 2024

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA
PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TEMA:

ESTUDIO DE LAS CUENTAS POR COBRAR DE LA EMPRESA COMERCIAL
PRIETO DE LA CIUDAD DE BABAHOYO DEL PERIODO ENERO 2022 -
DICIEMBRE 2022.

ESTUDIANTE:

NEIVA THALIA ARIAS VECILLA

TUTOR:

ING. BOLIVAR MIGUEL CABRERA COELLO

AÑO 2024

Índice de contenidos

Portada	i
Índice de contenidos	ii
Índice de gráficos	iii
Índice de tablas	iii
Resumen	iv
Summary.....	v
Planteamiento del problema	1
Justificación.....	3
Objetivos.....	4
Objetivo General	4
Objetivos Específicos	4
Líneas de investigación	5
Articulación del tema.....	6
Marco conceptual	7
Marco metodológico.....	21
Resultados.....	22
Discusión de Resultados.....	23
Conclusiones.....	25
Recomendaciones	25
Referencias	26
Anexos.....	29

Índice de gráficos

Gráfico 1.- Ciclo de ventas	10
--	----

Índice de tablas

Tabla 1.- Resumen de cuentas.....	23
Tabla 2.- Rotación de cuentas por cobrar	24
Tabla 3.- Periodo promedio de cobro.....	24

Resumen

En el cantón Babahoyo, existen empresas que no tienen una política clara en materia de gestión de cuentas por cobrar para administrar eficientemente los recursos financieros y el cometido empresarial. En el Comercial Prieto se investigará, el manejo de las cuentas por cobrar; puesto que, esto propicia niveles de morosidad en la cartera de clientes y llegando a generar casos de insolvencias, lo que lleva a una disminución de la liquidez, afectando la estabilidad de la empresa. Este estudio de caso pretende generar un análisis de los saldos de cuentas por cobrar en el Comercial Prieto de la ciudad de Babahoyo. Como parte de la metodología de desarrollo de este estudio, se utiliza la investigación de campo, complementado con el método inductivo/deductivo, descriptivo y aplicando entrevistas directas a la gerencia y administradora-contadora de Comercial Prieto, las cuales brindaron información objetiva y oportuna para ayudar a alcanzar los objetivos de este estudio. Se pudo detectar que la situación se volvió más complicada en el periodo fiscal 2022, cuando varios clientes a quienes se les otorgó crédito no han cumplido con el desembolso de los bienes adquiridos debido a las secuelas de la pandemia, la escala delincinencial y los recortes de personal debido a la situación económica del país. Este incremento se debe a varios problemas en la gestión de su cobranza y a la complicada situación económica; sumado a no tener buenas políticas de préstamos y una gestión de cobranza adecuada hace que la empresa no pueda pagar las cuentas vencidas y siga otorgando préstamos a clientes que tengan deudas pendientes.

Palabras claves: Estabilidad comercial, gestión, cuentas por cobrar, crédito, clientes.

Summary

In the Babahoyo canton, there are companies that do not have a clear policy on accounts receivable management to efficiently manage financial resources and the business mission. In Comercial Prieto, the management of accounts receivable will be investigated, since this leads to levels of delinquency in the customer portfolio and even generate cases of insolvency, which leads to a decrease in liquidity, affecting the stability of the company. This case study aims to generate an analysis of accounts receivable balances in Comercial Prieto in the city of Babahoyo. As part of the development methodology of this study, field research is used, complemented with the inductive/deductive, descriptive method and applying direct interviews to the management and administrator-accountant of Comercial Prieto, which provided objective and timely information to help achieve the objectives of this study. It was detected that the situation became more complicated in fiscal 2022, when several clients who were granted credit have not complied with the disbursement of the goods purchased due to the aftermath of the pandemic, the scale of crime and staff cuts due to the economic situation of the country. This increase is due to several problems in the management of its collections and to the complicated economic situation; added to the lack of good lending policies and adequate collections management, the company is unable to pay overdue accounts and continues to grant loans to clients with outstanding debts.

Key words: Commercial stability, management, accounts receivable, credit, clients.

Planteamiento del problema

El país cuenta con un sinnúmero de empresas dedicadas a la distribución y venta de productos alimenticios básicos y secundarios. La gestión del capital de trabajo es importante para una organización, ya que afecta las métricas de rentabilidad, liquidez y riesgo de la organización, pese a esto algunas empresas tienden a no saber cómo gestionar adecuadamente sus cuentas por cobrar. Actualmente, la mayoría de las empresas en Ecuador son operadas comercialmente, existiendo un incremento en el número de negocios de forma significativa, Ecuador es un país donde las micro, pequeñas y medianas empresas se han ido desarrollando en los últimos años.

Actualmente en la provincia de Los Ríos, en el cantón Babahoyo, existen empresas que no tienen una política clara en materia de gestión de cuentas por cobrar para administrar eficientemente los recursos financieros y el cometido empresarial, hay empresas que no están gestionando suficientemente la rotación de cartera, el sistema de cobranza generando malos resultados, falta de estabilidad financiera, afectando directamente la liquidez de la organización.

La aplicación inadecuada de las pautas crediticias conduce a un uso indebido de la asignación de créditos, las empresas no tienen sistemas para controlar y hacer cumplir los controles y procedimientos adecuados en la realización de diversas transacciones, lo que resulta en decisiones equivocadas. Sin una gestión adecuada y una reestructuración eficiente de la cartera, se puede proporcionar acceso no autorizado a terceros.

Las empresas suelen tener problemas debido a una mala gestión de la cartera, como no poder recaudar las cuentas por cobrar relacionadas o conceder préstamos a personas que poseen obligaciones crediticias con la empresa o con otras empresas, lo que provoca una acumulación de deudas, lo que deriva en una disminución de la liquidez.

Comercial Prieto es una empresa radicada en la ciudad de Babahoyo, provincia de Los Ríos, esta empresa ha estado operando en el mercado durante muchos años y está comprometida a servir y contribuir a la comunidad local y los sectores circundantes. El comercial Prieto se dedica a la comercialización al por mayor y al por menor de productos alimenticios básicos y secundarios, brindando productos de calidad a sus clientes.

En el Comercial Prieto se investigará, el manejo de las cuentas por cobrar; puesto que, esto propicia niveles de morosidad en la cartera de clientes y llegando a generar casos de insolvencias, lo que lleva a una disminución de la liquidez, afectando la estabilidad de la empresa. El cumplimiento de las cuentas por cobrar pendientes puede resultar en obligaciones con varios proveedores que proporcionan los materiales necesarios para las operaciones del comercial.

En el siguiente estudio de caso se va a identificar en el rubro cuentas por cobrar, si hay una falta de monitoreo y cobranza porque esto lleva a un incremento considerable de cuentas incobrables, generando un impacto negativo en los recursos disponibles. La ausencia de un sistema eficiente de control y supervisión ha contribuido a la acumulación de cuentas pendientes, comprometiendo la estabilidad económica del Comercial Prieto. Hasta el momento la empresa no ha realizado gestiones encaminadas a corregir este tipo de controles para sus ventas a crédito, por este motivo se genera la siguiente pregunta de investigación:

- ¿Qué tipo de gestión se efectúa para administrar las cuentas por cobrar en el Comercial Prieto de la ciudad de Babahoyo?

Justificación

El Comercial Prieto enfoca sus actividades en la venta y distribución de víveres de primera necesidad al por menor y mayor para la comunidad del cantón Babahoyo y lugares aledaños, una gestión adecuada de cuentas por cobrar debe sustentarse entonces en aspectos que generen fuertes y permanentes relaciones comerciales. Si la recuperación de las ventas a crédito no se realiza en el plazo acordado, este retraso provoca serias afectaciones en el normal desenvolvimiento de la empresa y su flujo de efectivo tiene que cubrirse con financiamiento externo, ya sea a través de sobregiros bancarios o préstamos de corto plazo, así como también en crédito de proveedores habituales, cerrando así el ciclo del efectivo empresarial.

En un análisis a la gestión de cuentas por cobrar es imprescindible, permitiendo enfocar en dar recomendaciones adecuadas para el establecimiento de normas y procedimientos tanto para el otorgamiento del crédito como para una efectiva recuperación de cartera orientadas a evitar que los clientes dejen de cumplir con los pagos en el tiempo oportuno.

Factores como la inexistencia de un área dedicada exclusivamente a la recuperación de cartera, el comportamiento del mercado, la necesidad de reducir la rotación de ventas, entre otros, afectan directamente esta situación, razones por las que la administración de la empresa se encuentra empeñada en definir estrategias orientadas a una mejor gestión de las cuentas por cobrar de la empresa Comercial Prieto logrando además la permanencia en el mercado con un alto prestigio y respeto hacia las políticas de crédito y cobranza que establezca la empresa; para, de esta forma poder mejorar su liquidez.

Ya que una gran parte de las ventas tanto al por menor y mayor de la empresa “Comercial Prieto” se las realiza a crédito, la gestión de crédito y cobranzas se

constituye en el soporte principal de las actividades operacionales de la empresa tanto de producción como de distribución, administración y financiamiento. Por lo cual, es relevante el establecimiento de esta gestión se convertirá en una excelente herramienta de financiera administrativa que promueva la eficacia requerida, con base a su efectividad depende el mejoramiento de la liquidez de la empresa.

Objetivos

Objetivo General

- Analizar la gestión de las cuentas por cobrar en el Comercial Prieto de la ciudad de Babahoyo.

Objetivos Específicos

- Sustentar los aspectos teóricos, conceptuales relacionados con las cuentas por pagar.
- Diagnosticar la situación actual de la gestión de crédito en el Comercial Prieto.
- Generar sugerencias para mejorar el manejo de las cuentas por cobrar en el Comercial Prieto en la ciudad de Babahoyo.

Líneas de investigación

Para el desarrollo de este estudio de caso, se ha determinado que este proceso investigativo se haya encuadrado en la línea de investigación “Gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría, control” y relacionada con la sublínea “Auditoría y Control”, correspondientes a la carrera de Licenciatura en Contabilidad y Auditoría. Esto con base al propósito del presente trabajo de investigación, donde se analizará en qué forma se lleva a cabo la administración de los rubros correspondientes a las cuentas por cobrar del Comercial Prieto de la ciudad de Babahoyo del periodo enero 2022 - diciembre 2022.

Articulación del tema

En concordancia con el proyecto de prácticas profesionales realizado, denominado “Aplicación de procesos contables, financieros y tributarios en el sector público y privado con supervisión docente”, el aporte que se espera al realizar la investigación son los cambios que se podría efectuar a la administración de cuentas por cobrar, dando un giro a la empresa mediante el control de procedimientos y estrategias que contribuyan al desarrollo económico del negocio mejorando su liquidez. Permitiendo que se desarrollen sus actividades de una manera idónea en su ámbito contable y laboral; dando cabida al aporte de beneficios para su desenvolvimiento y desarrollo como empresa.

El presente estudio de caso se articula acorde a la necesidad detectada, con base al conocimiento del problema que aqueja e impide a Comercial Prieto poseer una administración y control adecuado de las cuentas por cobrar; esto debido a la deficiente gestión de las cuentas por cobrar y por ende su incidencia en la liquidez económica de la empresa.

Marco conceptual

Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar comerciales suelen ser el segundo activo más grande de una empresa. La rentabilidad y la liquidez de la empresa están directamente influenciadas por su gestión y tratamiento. Las cantidades que deben pagarse a los clientes se registran en cuentas por cobrar comerciales y documentos por cobrar. La ventaja de vender a crédito es que puede obtener ingresos y ganancias vendiendo a clientes que no pueden pagarle en efectivo de inmediato; sin embargo, tiene costos porque no puede facturar a clientes específicos (Llanos Lozano, 2020).

El período de tiempo de venta varía según el producto que vende la empresa. El plazo de entrega normal para bienes de consumo es de treinta a sesenta días. Cuando un cliente se endeuda, existe el riesgo de que no pueda pagarla. En este caso, surgen deudas incobrables que generan pérdidas para la empresa, y su enajenación se lleva a cabo de acuerdo con la política crediticia de la empresa. Para evitar deudas incobrables, tanto los antecedentes del solicitante como su capacidad de pago deben investigarse adecuadamente (Llanos Lozano, 2020).

Las cuentas por cobrar son un tipo de crédito que las empresas otorgan a los clientes durante la comercialización de un bien. Las cuentas por cobrar son fondos que se adeudan a la empresa. Mayoritariamente estos rubros por cobrar nacen de la acción comercial, por la venta de bienes o servicios a crédito, y se llaman cuentas por cobrar de clientes (Llanos Lozano, 2020).

Se supone que las cuentas por cobrar son derechos exigibles que los proveedores adquieren de los clientes para ventas a crédito, con base en la discusión anterior. El

crédito comercial se ha convertido en una herramienta financiera excelente que permite el crecimiento de muchas empresas. Debido a que evita cargos por intereses, el crédito comercial no genera ningún costo para el receptor, pero si no se paga a tiempo, puede dañar a la empresa que otorgó el crédito.

Administración de crédito

Se ha demostrado que su objetivo principal en la gestión de cuentas por pagar y cuentas por cobrar es delinear con claridad las políticas y procedimientos para brindar a sus clientes opciones cuando no pueden pagar en su totalidad dentro de los términos de crédito permitidos (Cedeño-Mero et al., 2021). Presenta un recurso técnico que ayudará a orientar al personal adecuadamente en el proceso de crédito y cobranza de los clientes, lo que permitirá una concesión y recuperación efectiva de cuentas por cobrar.

Por lo tanto, la administración de créditos se enfoca en diseñar políticas y procedimientos de crédito de manera eficiente y eficaz, así como socializar estos resultados a nivel general dentro de la empresa para que todos los involucrados en las áreas de ventas, crédito y cobranzas obtengan los mejores resultados de la aplicación de las mismas procurando proteger los recursos financieros de la empresa (Cedeño-Mero et al., 2021).

Cuentas relacionadas en la recuperación de cartera.

Las cuentas por cobrar se encuentran dentro de los activos corrientes porque su recuperación no supera un año. Este tipo de cuenta se crea con los créditos que los clientes obtienen al vender un bien o servicio. Debido a que tiene dicho flujo para cubrir otras operaciones a corto plazo, la empresa corre el riesgo de no recuperarlas (Cedeño-Mero et al., 2021). Al no haber recuperación de cartera dentro del plazo determinado,

las empresas pueden verse a orillas del desfinanciamiento, lo que da cabida a la adquisición de financiamiento bancarios y, en consecuencia, a un aumento en los gastos financieros.

Las cuentas por cobrar comerciales surgen de ventas a crédito a clientes que compran bienes y servicios proporcionados por una empresa, o de préstamos otorgados a terceros, incluidos los empleados de la empresa. Para que una empresa pueda tener cuentas por cobrar, debe haber generado una producción previamente y tener activos corrientes (Müch Galindo & García Martínez, 2020).

El conjunto de inversiones que generan flujos de caja en menos de un año se denomina activo corriente. No permanecen en la empresa durante mucho tiempo porque están en constante cambio (Müch Galindo & García Martínez, 2020). Debido a que los activos corrientes están destinados a cumplir un ciclo específico, su recuperación es a corto plazo. Este grupo incluye:

- Materias primas, envases, artículos comerciales, etc.
- Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar: clientes, varios deudores, etc.
- Invertir en empresas del grupo a corto plazo.
- Invertir dinero a corto plazo.

Todo negocio debe tener efectivo para poder moverse, crecer en el mercado y ganar dinero. El efectivo disponible, que puede disponer la empresa de manera inmediata, incluye caja, cuentas bancarias, entre otros (Latorre Asmad et al., 2021).

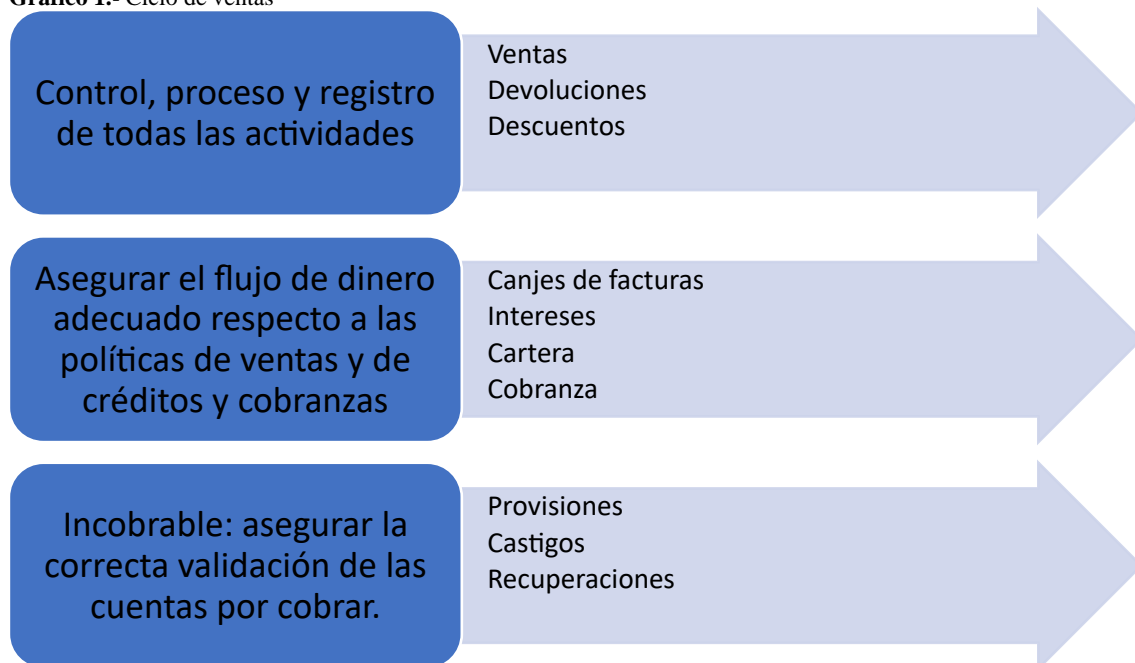
Dado que son quienes hacen que la empresa se expanda en el mercado, se menciona que la clientela es el eje esencial de las empresas. Puesto que, sin clientela, dificultosamente cualquier empresa crecerá, lo que podría llevar al colapso en el futuro. (Sánchez Suarez, 2022). Cuando se trata de los montos adeudados por entidades como resultado de ventas a crédito, se emplea el término cliente. La clientela representa los

valores pendientes por cobrar generados por ventas o prestación de servicios; siendo estos movimientos básicos que efectúa una empresa.

Las cuentas por cobrar surgen de pagos cobrados a terceros por la venta de bienes o servicios prestados por la empresa. Al registrar la venta de bienes, es importante recordar que esto incluye registrar el costo de los bienes vendidos. La empresa crea cuentas por cobrar para los productos que vende y, si las transacciones se realizan a crédito, el departamento de cobranza recibe efectivo que ayuda a la empresa a operar y obtener ganancias (Latorre Asmad et al., 2021).

Para calcular el resultado, se tienen en cuenta todos los ingresos que se produjeron en un periodo determinado en la empresa, sin importar si estos ingresos se cobraron o no hasta la fecha en que se emitió el reporte. del producto de venta que genera ingresos que también debe controlar dentro de la empresa (Alejandro Villarroel, 2021). El ciclo de ventas y cobranzas que las empresas deberían tener se muestra a continuación en un gráfico:

Gráfico 1.- Ciclo de ventas



Fuente: (Alejandro Villarroel, 2021)

Control interno del efectivo

El control interno del efectivo se lleva a cabo en dos áreas: el control de ingresos (cuentas por cobrar) y el control de desembolsos (cuentas por pagar). Este análisis de caso se centra en el control de ingresos. Las personas que trabajan en ventas no deben cobrar (Borja Salinas et al., 2021). Por lo tanto, se debe enviar efectivo a través de terceras partes o a través de depósitos bancarios.

Control interno de las cuentas por cobrar

Controles

Las cuentas por cobrar deben ser controladas internamente en todas las entidades, ya que son un indicador de la liquidez del negocio. Para recuperar rápidamente el dinero generado por las ventas a crédito de los clientes, deben existir normas, procedimientos y procedimientos a seguir (Tomalá Plúas, 2021).

Dado que el control interno mejora el funcionamiento de la organización, toda empresa debe tenerlo. Se ha descubierto que el grupo de cuentas por cobrar más significativo es el que proviene del resultado de las ventas de bienes o servicios. Esto se relaciona con el hecho de que las cuentas por cobrar son solo una parte adicional del ciclo de operaciones conocido como ciclo de ingresos (Tomalá Plúas, 2021).

Este ciclo incluye las operaciones de venta, transporte del producto, facturación, otorgamiento de crédito y cobranza posterior, y la caja que representa el dinero que ingresa de la cobranza. Además de los controles, deben existir procedimientos para mejorar el funcionamiento de la empresa.

Mejores prácticas de la gestión de crédito y cobranzas.

Las mejores prácticas en el departamento de crédito y cobranzas no garantizan los procesos efectivos para recuperarlos, pero su implementación adecuada aumenta significativamente las posibilidades de cobro. La gestión de cobranzas abarca todas las tareas desde el momento en que se emite una factura por una venta hasta el momento en que se realiza el cobro (Correa-Tellez et al., 2022). Establecer plazos de pago a los clientes es una herramienta de venta muy poderosa, pero una mala gestión de cobranzas puede tener un impacto negativo en las finanzas de la empresa. Podemos mencionar algunos puntos dentro de las mejores prácticas de gestión de cobranzas:

- Organización
- Segmentos
- Procesos
- Tecnología
- Medir las causas
- Reportes

Organización. - El equipo encargado de la recaudación de deudas debe organizar su trabajo diariamente para abordar los temas prioritarios. Es importante evitar trámites inconclusos y obtener rápidamente la información necesaria. Esto incluye asignar tareas a grupos de trabajo, documentar procedimientos y contratos con clientes, estableciendo lineamientos internos enfocados en mejorar el desempeño (Córdova-Ordóñez & Tinto-Arandes, 2022).

Segmentos, Uno de los objetivos de esta unidad es segmentar las carteras de clientes de cuentas por cobrar en distintos segmentos, cada uno de los cuales será tratado de manera diferente desde una perspectiva de gestión de cobranza. Los segmentos deben ser dinámicos, lo que significa que los clientes deben cumplir

ciertos criterios para pertenecer a un segmento, y los clientes pueden entrar y salir de un segmento cuando cumplan o dejen de cumplir esas condiciones (Córdova-Ordóñez & Tinto-Arandes, 2022).

Procesos. - Analizar los clientes potenciales que se unirán a la empresa, Para cada segmento, debe definir los procesos de gestión de cobranzas. Los procesos deben detallar las tareas a realizar (como hacer llamadas telefónicas, enviar correos electrónicos, visitar a los clientes), en qué momento se deben realizar (como a los 5 días de vencimiento de la factura), quién debe llevarlas a cabo y los recursos necesarios para completar las tareas (Córdova-Ordóñez & Tinto-Arandes, 2022).

Funciones del jefe de crédito

- Realizar políticas y estrategias para el área.
- Supervisar y controlar el cumplimiento de las funciones y procedimientos del área.
- Recuperación y negociación de deudas de clientes vencidas.
- Elaborar informes que incluyan métricas para el área de cobranza.
- Revise la planificación de cobros semanal y diaria.
- Tener el debido conocimiento de las facturas que deben anularse.
- Informe a Contabilidad sobre los saldos de Cuentas por Cobrar cada mes.
- Reporte a la Administración todos los gastos realizados cada mes.

Funciones del asistente de cobranzas

- Guarda una copia de las conciliaciones realizadas con el cliente en la carpeta del cliente que se archiva en administración.
- Sacar informes todos los meses entre el 1 y el 15 para entregar al jefe de crédito.

- Recibir los pagos de los clientes en la oficina y entregarlos al jefe de área
- Revisar las cuentas de pago.
- Examine e ingrese todos los depósitos realizados por la Administración a la Cuentas Corrientes de la Empresa.
- Registrar el saldo de las facturas pagadas.
- Mantener la información de los clientes actualizada.

Tecnología, Computar todas las tareas que un software puede realizar esto permite completarlos en menos tiempo y también libera tiempo al departamento de cobranza para concentrarse en las tareas que aportan mayor valor y mantener un diálogo directo con los clientes. Algunos ejemplos de tareas automatizadas incluyen la asignación de tareas al equipo de cobranzas, la preparación de cartas para enviar a los clientes, la segmentación de clientes y el envío de reclamos a los clientes por pagos ya vencidos por correo electrónico (Quezada Neyra, 2021).

Medir las causas, Es importante comprender y abordar las demoras en los cobros porque no todas las demoras se deben a la misma causa en todos los clientes. Por ejemplo, se tiene como causa que el cliente retrase el pago lo máximo posible y la acción sería realizar las gestiones en tiempo establecido; cada día de retraso es un día ganado por el cliente y perdido para la empresa (Quezada Neyra, 2021).

Reportes, Es necesario proporcionar informes detallados sobre los siguientes aspectos: antigüedad de la cartera de ventas por cobrar (reporte que se basa en rangos de días desde los que venció o va a vencer), perfil de pago del cliente (los pagos realizados por el cliente en función de los días desde la emisión o vencimiento de las facturas emitidas), porcentaje de ventas con disputa, porcentaje de ventas sin

gestión realizada, y los clientes más destacados según su deuda (Quezada Neyra, 2021).

Definición de crédito

El crédito es un contrato que permite a la empresa poner a disposición del cliente un pago posterior en fechas establecidas y hasta que limite pueda disponer, así como las condiciones de pago que se aplicaron al momento de la venta entre la empresa y el cliente. Esto le da al cliente la posibilidad de comprar productos de la empresa (Cedeño-Mero et al., 2021).

Políticas de crédito

Las políticas de crédito incluyen acciones que resultan en decisiones de otorgamiento de crédito a clientes y proveedores; y acciones para recuperarlo maximizando el rendimiento de la inversión. Entre estas políticas que se pueden aplicar a las cuentas por cobrar se encuentran las siguientes: reducir la inversión de las cuentas en días de cartera, administrar el crédito con procedimientos rápidos y términos profesionales, evaluar el crédito de manera imparcial, mantener la inversión en las cuentas por cobrar al corriente, evitar que se dé la cartera vencida, y establecer una exposición a la inflación y la devaluación (Freire Briones, 2019).

A continuación, se proporcionan instrucciones detalladas sobre los elementos cruciales que deben tenerse en cuenta al trabajar en el departamento de crédito y cobranzas (Morocho Lincango, 2020). Las normas deben ser establecidas por escrito, ya que son más formales y efectivas:

- Proporciona una fuente de consulta para los empleados.
- Pagos anticipados a la fecha límite de la factura

- Detalles de cuentas de clientes que no pagan a tiempo
- La empresa debe pedir a los clientes que completen una solicitud de crédito.
- El departamento de crédito y cobranzas debe revisar y aprobar toda solicitud de crédito.
- Antes de conceder un financiamiento, revise toda la información del cliente.
- Detallando varias líneas de crédito.
- Las cuentas son malas.
- Fecha límite o final para los reportes, cuando se realiza el corte mensual para efectos de cobranza.

Todo el personal que se encarga del crédito y la cobranza de la empresa debe ser informado de todas las políticas de la empresa; estos empleados deben ser capacitados y evaluados en el conocimiento de las normas establecidas. Las políticas no deben obstaculizar el trabajo de sus empleados.

Sistema de crédito

Al extender la otorgación de préstamos se crea un nuevo elemento de competencia para la empresa con el fin de aumentar la rentabilidad, ya que existen varios tipos de préstamos adaptados a las necesidades del cliente. Las empresas implementan nuevos sistemas de créditos para brindar beneficios a sus clientes de diversa naturaleza. Por ejemplo, ya no tienen la intención de obtener beneficios al diferir el pago, sino que prefieren ofrecer un descuento a los clientes que paguen pronto. A continuación, se enumeran varios tipos de créditos:

- Sistema de pago mensual.

- Sistema de crédito renovable.
- Sistema de carta crédito.
- Sistema de cupones.
- Sistema de crédito por cooperativa.
- Sistema de pago a plazos.

Un sistema de crédito adaptado al cliente busca condiciones de pago favorables, ya que, al diferir el cobro de la mercadería, la empresa obtiene beneficios al aumentar la clientela y las ventas, y el cliente elige un sistema más conveniente.

Definición de control interno según modelo COSO

Todas las acciones tomadas por una empresa con el fin de:

- Proteger los recursos de la pérdida, el fraude y la eficiencia;
- Ayudar a aumentar la precisión y confiabilidad de los datos contables y de operación;
- Estimular y evaluar el cumplimiento de las políticas de la empresa;
- Evaluar la eficiencia de las operaciones de cada división de la empresa.

El control interno se refiere a los procedimientos y procedimientos utilizados por las empresas para proteger el efectivo y otros activos, garantizar la precisión aritmética del proceso de contabilización y mejorar el proceso de control en cada departamento (Pereira Palomo, 2019).

La investigación se basará en la definición que sustenta la forma y medidas en las que el control interno debe implementarse en una organización para proporcionar un grado de confianza razonable en su aplicación (Gómez & Lazarte Barbeito, 2019). La administración y todo el personal de la empresa tienen la responsabilidad de proteger los recursos de la empresa, asegurarse de que la información contable y financiera sea

precisa y confiable, y seguir el cumplimiento de las políticas, procedimientos y procedimientos de la administración.

Importancia

El control interno es un proceso que se utiliza en la ejecución de las operaciones. Se define como un proceso integrado en las actividades operativas de la entidad y es necesario e importante debido a las condiciones que enfrentan las grandes organizaciones. El marco de control interno integrado que se incluye en los programas de calidad es esencial para el éxito de su aplicación. Su identificación e incorporación en el funcionamiento de la entidad es crucial al formar parte de las actividades independientes de la empresa. (Capote Cordovés, 2019). La planificación y aplicación de un sistema de control interno con los requerimientos necesarios e importantes para el logro de los objetivos de eficacia, eficiencia y economía en la gestión es crucial para lograr dichos objetivos.

Gestión contable y financiera

Se describe como un conjunto ordenado de pasos que se concentran en el reconocimiento y la divulgación de transacciones, hechos y operaciones financieras, económicas, sociales y ambientales. La "revelación" es la última etapa del proceso contable, donde se combinan la situación financiera y los resultados de la actividad mediante estados, informes y reportes contables (Correa-Tellez et al., 2022)..

Se asegura que la gestión contable y financiera es un método útil para controlar los movimientos comerciales y financieros de una empresa, lo que aumenta la productividad y mejora el uso de los recursos.

Para revelar información verdadera y confiable, la gestión contable y financiera es un conjunto sistemático de pasos contables, registros, clasificación y control metódico de todas las operaciones financieras. Se menciona que la gestión contable informará a la dirección de la empresa las consecuencias de realizar o no una actividad específica (Correa-Tellez et al., 2022)..

Es un modelo de sistema de información que brinda compatibilidad, control y flexibilidad, además de una buena relación entre costos y beneficios. Además, permite el registro y control de las operaciones y finanzas durante un período de tiempo determinado. Por lo tanto, la gestión contable y financiera tiene como objetivo registrar las operaciones de una empresa durante un período de tiempo, lo que permite tener un control de todos los procesos de la empresa, y que la información sea veraz, oportuna y confiable (Correa-Tellez et al., 2022)..

La gestión contable y financiera como herramienta de control.

Los controles contables formalizan procedimientos que ayudan a los gerentes a tomar decisiones basadas en la información que desean utilizar.

Esto permite la identificación de áreas de mejora, el análisis detallado de las causas de las vulnerabilidades dentro de la organización y la creación de mecanismos de evaluación específicos del contexto para garantizar que la estructura de gobierno de la organización esté alineada con decisiones informadas (Correa-Tellez et al., 2022)..

La gestión contable discrecional incluye herramientas que facilitan la gestión y control de los procesos de negocio que ayuda a la toma de decisiones.

Etapas de la gestión contable y financiera

- Clasificación de la información en el registro de empresas

- Registro de actividades económicas de empresas
- Resumen de la información

Objetivos de la gestión contable y financiera

- Asistencia a la dirección, en la planificación, organización y operación de empresas.
- Gestionar el trabajo realizado por una organización.
- Proporcionar información para la toma de decisiones.
- Evaluar beneficios de la empresa

Características de la gestión contable y financiera

- Los gerentes deben definir claramente los objetivos comerciales.
- Identificar y registrar los tipos de decisiones que impactan en estos objetivos.
- Esto nos permite identificar y registrar las interacciones entre todas estas decisiones y los pros y los contras de cada una.
- Permitir una mejor comunicación de ideas y conocimientos y promover el trabajo en equipo.

Marco metodológico

Como parte de la metodología de desarrollo de este estudio, se utiliza la investigación de campo con el objetivo de extraer información básica sobre el proceso contable de cuentas por cobrar de la organización estudiada a través de entrevistas que abarquen aspectos relacionados con el proceso de gestión de las mencionadas cuentas (Hernández-Sampieri, 2019).

Al utilizar este método inductivo/deductivo, es posible sacar conclusiones a partir de conceptos y hechos específicos en el marco de la gestión de cuentas por cobrar, y también observar los problemas de la empresa investigada y generalizar los resultados. Esto, se aplica luego de recibir la información concisa y necesaria y concluir el litigio específico respecto de la gestión de la demanda contra Comercial Prieto de la Ciudad de Babahoyo.

La metodología utilizada en este estudio es un método descriptivo, que permite recopilar información y aclarar su relevancia para la comprensión de las conclusiones obtenidas en el estudio (Gerrish & Lacey, 2020). Las herramientas y técnicas utilizadas fueron entrevistas directas a la gerencia y administradora-contadora de Comercial Prieto, las cuales brindaron información objetiva y oportuna para ayudar a alcanzar los objetivos de este estudio y las recomendaciones viables que con base a la información presentada por la institución se puedan obtener.

Resultados

Comercial Prieto ha actualizado sus políticas de crédito que varían dependiendo de la empresa, monto de pago del cliente, tiempos de cobro establecidos y otros factores. Sin embargo, estos no están establecidos de una forma adecuada, lo que crea problemas a la hora de dar crédito por las ventas. Esta empresa es pequeña y no tiene múltiples divisiones; por lo cual, un representante de ventas se encarga de cobrar la factura porque no hay un área específica.

Cuando la cartera está actualizada, la empresa es responsable del cobro de deudas haciendo que representantes de ventas visiten a los clientes deudores individuales. Si un cliente se retrasa o se vence el tiempo del crédito, se notifica la cuenta del cliente por teléfono, donde se solicita la cancelación de la deuda y el gerente visita al cliente.

La empresa ha tenido una cartera de créditos vencida, y aunque se eventualmente se calcula el coeficiente mínimo para pérdidas en préstamos, hay casos en los que los créditos se consideran pérdidas porque son difíciles de cobrar. Afectando principalmente a los pagos de todas las empresas a sus proveedores, pero también al pago de sueldos y salarios, así como a los beneficios de la empresa.

Antes de otorgar crédito a un cliente, las empresas deben verificar las referencias bancarias y comerciales, y otras trabajan en base a las garantías y reclamaciones brindadas por el cliente.

Discusión de Resultados

La situación se vuelve más complicada en el periodo fiscal 2022, cuando varios clientes a quienes se les otorgó crédito no han cumplido con el desembolso de los bienes adquiridos debido a las secuelas de la pandemia, la escala delincriminal y los recortes de personal debido a la situación económica del país. La mala administración de los pagos de los créditos concedidos causa dificultades en las cuentas por pagar, lo que reduce la solvencia en cuentas de efectivo y equivalente de efectivo.

En esta sección, se calcularán los ratios financieros, para conocer la situación económica del Comercial Prieto y luego se realizará un análisis para determinar su nivel de riesgo. Esto se realizará en base a los resultados de las entrevistas realizadas. El análisis de razones financieras utiliza métodos de cálculo e interpretación para analizar y evaluar el desempeño de una empresa. Para realizar el cálculo de las razones de liquidez, se agruparon las cuentas primordiales en la tabla que se muestra a continuación:

Tabla 1.- Resumen de cuentas

Cuentas	2021	2022
Activo corriente	139.269,55	83.388,41
Cuentas por cobrar	25.147,00	77.342,36
Inventario	105.287,00	101.174,14
Pasivo corriente	65.021,00	28.542,35
Ventas	892.933,76	1.345.852,72

Fuente: Balance general Comercial Prieto

Los gerentes pueden usar la Rotación de Cuentas por Cobrar (RCC) para evaluar y controlar el nivel de cuentas por cobrar. Tenga en cuenta que este índice de rotación de cuentas por cobrar muestra la velocidad con la que una empresa cobra sus cuentas por cobrar. En otras palabras, tiene la habilidad de convertirlas en dinero.

Tabla 2.- Rotación de cuentas por cobrar

	2021	2022
Ventas		
RCC = $\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$	35,50	17,40

Fuente: Balance general Comercial Prieto

Los resultados de la rotación de cuentas por cobrar muestran una disminución en la velocidad con la que se realizan los cobros, comenzando en 2021 con 35,50 veces y disminuyendo significativamente su capacidad para convertir cuentas por cobrar en efectivo en un 51% en 2022 con 17,40 veces. El Comercial Prieto ha experimentado una disminución significativa en la rotación de cuentas por cobrar. Esto se debe a errores en el proceso de cobranza, lo que reduce el circulante.

Además, se realiza un análisis del ratio financiero de Periodo Promedio de Cobro, que nos permite determinar en cuántos días la cartera de crédito se hace efectiva.

Tabla 3.- Periodo promedio de cobro

	2021	2022
$365 / 2$		
PPC = $\frac{365 / 2}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$	5,14 días	10,52 días

Fuente: Balance general Comercial Prieto

Con los resultados de los períodos promedio de cobranza, se descubrió que en 2021 se necesitaron 5,14 días para cobrar los valores o convertirlos en efectivo, aumentando a 10,52 días en el año siguiente. El aumento se debe a varios problemas en la gestión de su cobranza y a la complicada situación económica en la que se vieron inmersos muchos clientes debido a la situación económica del país y el arrastre de secuelas post pandemia. En el negocio se produce una falta de circulante o liquidez al no tener los valores adeudados en los plazos establecidos.

Conclusiones

- Del análisis a las cuentas por cobrar, se concluye que en la situación actual de la empresa los resultados de la razón periodo promedio de cobro mostraron un aumento en los días de cobro, lo que demuestra que no tienen control sobre su proceso de cobro; por lo tal, el número de créditos en condición de mora manejados por la empresa es moderadamente alto, lo que lleva a una reducción de la liquidez.
- No tener buenas políticas de préstamos y una gestión de cobranza adecuada hace que la empresa no pueda pagar las cuentas vencidas y siga otorgando préstamos a clientes que tengan deudas pendientes. Esto significa que en algún momento la empresa no tendrá suficiente liquidez para cumplir con sus obligaciones y tendrá que recurrir a préstamos para pagar las deudas adquiridas.
- Este análisis de la gestión de cuentas por cobrar es importante para poder entender la situación de la empresa y tomar decisiones oportunas de acuerdo a los problemas que se presentan.

Recomendaciones

- Se recomienda revisar las políticas y estándares de cobro de deudas, en función de aspectos importantes como las políticas de la competencia, el mercado, la comodidad del cliente y los objetivos propuestos por la empresa.
- Se recomienda realizar análisis a la gestión de cuentas por cobrar de forma anual o semestral dependiendo de la situación económica y las necesidades de la empresa.
- Se recomienda comunicar políticas de crédito definidas y actualizadas a los ejecutivos de ventas y cobranzas para evitar la perpetuación de los déficits de cobranza existentes y ayudar a mejorar la liquidez de la empresa.

Referencias

- Alejandro Villarroel, C. M. (2021). *Análisis de gestión de las cuentas por cobrar de la estación de servicio clp* [Universidad de Guayaquil]. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/58570>
- Borja Salinas, E., Carvajal Salgado, A., Ricaurte Párraga, R., & Arias Valarezo, B. (2021). AUDITORÍA FINANCIERA EN CUENTAS POR COBRAR: EVENTOS QUE MOTIVAN LA INCONSISTENCIA DE SALDOS. *Revista Inclusiones*, 34–55. <https://revistainclusiones.org/index.php/inclu/article/view/2706>
- Capote Cordovés, G. (2019). El control interno y el control. *Revista Economía y Desarrollo*, 129(2). <http://www.econdesarrollo.uh.cu/index.php/RED/article/view/679>
- Cedeño-Mero, R. A., López-Chávez, A. M., & Zambrano-Loor, R. M. (2021). Las cuentas por cobrar y el impacto financiero en la empresa. *Revista Científica de Educación Superior y Gobernanza Interuniversitaria Aula 24 - ISSN: 2953-660X*, 2(4), 11–17. <https://publicacionescd.uleam.edu.ec/index.php/aula-24/article/view/443>
- Córdova-Ordóñez, C. M., & Tinto-Arandes, J. (2022). Gestión de cuentas por cobrar e incidencia presupuestaria. Caso: Universidad Católica de Cuenca, Ecuador. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 7(1), 761–785. <https://doi.org/10.35381/r.k.v7i1.1887>
- Correa-Tellez, Y. A., Rico Rojas, C. F., & Guardiola Plazas, L. F. (2022). Auditoría de la cuenta por cobrar. *Reflexiones Contables (Cúcuta)*, 5(2), 8–16. <https://doi.org/10.22463/26655543.3600>
- Freire Briones, M. (2019). Modernización de la gestión pública y rendición de cuentas: análisis del caso ecuatoriano | Estudios de la Gestión: Revista Internacional de Administración. *Estudios de La Gestión: Revista Internacional de Administración*, 147–179.
- Gerrish, E., & Lacey, J. (2020). *Metodología de la Investigación* (McGraw-Hill, Ed.).
- Gómez, M. C., & Lazarte Barbeito, C. P. (2019). *CONTROL INTERNO* [Universidad Nacional de Tucuman]. <http://186.153.163.187:8080/xmlui/handle/123456789/29>
- Hernández-Sampieri, R. (2019). *Metodología de la Investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta: Vol. 2da Edición* (McGraw-Hill Interamericana, Ed.). McGraw-Hill. http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/SampieriLasRutas.pdf

- Latorre Asmad, M. R., Rosas Prado, C. E., Urbina Cardenas, M. F., & Vidaurre Garcia, ilmer E. (2021). Estudio sobre la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez. *UCV Hacer*, 10(2), 53–58. <https://doi.org/10.18050/REVUCVHACER.V10N2A4>
- Llanos Lozano, N. Y. (2020). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Grupo Reserza S.A.C, 2018 [Universidad Peruana de Ciencias e Informatica]. In *Universidad Peruana de Ciencias e Informática*. <http://repositorio.upci.edu.pe/handle/upci/226>
- Morocho Lincango, L. A. (2020). *Plan de negocios para la creación de un servicio de movilidad urbana mediante la renta de scooters y bicicletas eléctricas y bicicletas mecánicas en el hipercentro de Quito* [Tesis de Pregrado, Universidad de las Américas]. <http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/13215>
- Müch Galindo, L., & García Martínez, J. (2020). Fundamentos de administración. *Vida Científica Boletín Científico de La Escuela Preparatoria No. 4*, 5(9). <https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/prepa4/article/view/2178/5545>
- Pereira Palomo, C. A. (2019). *Control interno en las empresas: Su aplicación y efectividad* (1ra ed.). Instituto Mexicano de Contadores Publicos. https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=xM_DDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=P4&dq=control+interno&ots=BLTvOyywr_&sig=MGZjdH1A6RlqLZBcSOWWNzLU_Bc#v=onepage&q=control%20interno&f=false
- Quezada Neyra, L. F. (2021). Implementación de políticas de gestión en las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Refermat S.A.C, periodo 2020 [Universidad Ricardo Palma]. In *Repositorio institucional - URP*. <https://repositorio.urp.edu.pe/handle/20.500.14138/4188>
- Sanchez Suarez, L. D. (2022). *Control interno en el rubro cuentas por cobrar de la constructora hepariv s.a. año 2020*. [Universidad Tecnica de Babahoyo]. <http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/handle/49000/11908/E-UTB-FAFI-CA-000043.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Tomalá Plúas, J. L. (2021). *Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en los estados financieros del sector comercial* [Universidad Estatal Península de Santa Elena]. <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/5891>

Anexos



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

CUESTIONARIO DE ENTREVISTA

1. ¿La empresa cuenta con políticas de crédito actualizadas?
2. ¿Existe un área especializada o específica dentro de la empresa para el manejo y control de cuentas por cobrar?
3. En cuanto a la gestión de las cuentas por cobrar ¿Cómo se manejan los cobros dentro de la empresa? Cuando el crédito esta vigente, cuando el crédito esta vencido
4. ¿Cuáles son los inconvenientes que se exponen en el cobro de las cuentas por cobrar?
5. ¿Considera usted que los montos de cartera vencida de la empresa son altos y pueden llegar a convertirse en incobrable?
6. ¿Cree que la cartera vencida afecta principalmente a la liquidez de la empresa?
7. ¿Qué factores considera importante para aprobar créditos a los clientes?
8. ¿Tiene un manual de políticas de cobranza?

CARTA DE AUTORIZACIÓN

Lcdo.

Eduardo Galeas Guijarro, MAE

**DECANO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E
INFORMÁTICA**

Ciudad. -

De mis consideraciones:

Llego a usted a través de la presente para hacerle extensivo un cordial saludo y augurándole éxitos en las funciones a usted encargadas. Aprovechando la ocasión, pongo en su conocimiento la respectiva autorización y respectiva colaboración, a la Srta. Neiva Thalía Arias Vecilla con cedula de estudiante N.º 120695660-7 estudiante de la carrera de Contabilidad y Auditoría para el desarrollo del Estudio de Caso "Estudio de las cuentas por cobrar de la empresa Comercial Prieto de la ciudad de Babahoyo del periodo enero 2022 - Diciembre 2023".

Particular que pongo en su conocimiento, para los fines pertinentes en beneficio de la estudiante.

Atentamente,



Ing. Reina Prieto Reyes

C.I.: 120613302-5

REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTE

Consulta de RUC

RUC

1204589301001

Razón social

PRIETO REYES LUIS ERNESTO

Estado contribuyente en el RUC

ACTIVO

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

Contribuyente fantasma

NO

Contribuyente con transacciones inexistentes

NO

PERSONA NATURAL	GENERAL	
SI	NO	NO
2006-05-05	2021-10-13	2014-09-23

Ocultar establecimientos

Establecimiento matriz:

Lista de establecimientos - 1 registro

No. establecimiento	Nombre comercial	Ubicación de establecimiento	Estado del establecimiento
001	DISPRIFRE	LOS RIOS / BABAHOYO / CLEMENTE BAQUERIZO / ABDON CALDERON S/N Y AV. JUAN X MARCOS	ABIERTO

Establecimientos adicionales:

Lista de establecimientos - 1 registro

No. establecimiento ↕	Nombre comercial ↕	Ubicación de establecimiento ↕	Estado del establecimiento ↕
002	DISPRIFRE MARKET	LOS RIOS / BABAHOYO / CLEMENTE BAQUERIZO / CALDERON 0623 Y JUAN X MARCOS	ABIERTO

BALANCE GENERAL

PRIETO REYES LUIS ERNESTO

BALANCE GENERAL

Al 31 - Diciembre - 2022

CODIGO CUENTA	NOMBRE CUENTA	PARCIAL	TOTAL
1	ACTIVO		108.095,91
1.01	ACTIVO CORRIENTE		83.388,41
1.01.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTE A EFFECTIVO		-98.952,50
1.01.01.01	CAJA GENERAL		76.121,84
1.01.01.01.01	CAJA GENERAL PRINCIPAL	76.394,12	
1.01.01.01.02	CAJA CHICA	-272,28	
1.01.01.02	BANCO NACIONALES		-175.074,34
1.01.01.02.01	BANCO GUAYAQUIL	-173.125,75	
1.01.01.02.02	BANCO PACIFICO CORRIENTE	16.120,34	
1.01.01.02.03	BANCO GUAYAQUIL AHORROS	-18.078,83	
1.01.02	ACTIVOS FINANCIEROS		76.396,91
1.01.02.01	DOCUMENTOS Y CUETAS POR COBRAR NO RELACIONADO		77.342,36
1.01.02.01.01	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	76.590,90	
1.01.02.01.02	CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS	751,37	
1.01.02.03	(-) PROVISION DE CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO		-945,45
1.01.02.03.01	PROVISION DE CUENTAS INCOBRABLES	-945,45	
1.01.03	INVENTARIOS		101.174,14
1.01.03.03	OTROS INVENTARIOS		101.174,14
1.01.03.03.01	MATERIALES VARIOS	101.174,14	
1.01.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES		4.769,86
1.01.05.01.06	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA IVA		1.120,83
1.01.05.01.01	IVA EN VENTAS	753,73	
1.01.05.01.05	CREDITO TRIBUTARIO FISCAL	1.579,88	
1.01.05.01.06	SALDO A FAVOR IVA	294,68	
1.01.05.02	CREDITOS TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA IMP. RTA		3.649,03
1.01.05.02.03	CREDITO TRIBUTARIO IMP. RTA	3.367,07	
1.01.05.02.04	RETENCION DE CLIENTES	281,94	
1.02	ACTIVO NO CORRIENTE		24.707,50
1.02.01	PROPIEDADES, PLANTAS Y EQUIPO		24.707,50
1.02.01.04	MUEBLES Y ENSERES		3.067,33
1.02.02.04.01	COSTO HISTORICO MUEBLES Y ENSERES	3.067,33	
1.02.01.06	EQUIPOS DE COMPUTACION		800,00
1.02.02.06.01	COSTO HISTORICO EQUIPOS DE COMPUTACION	800,00	
1.02.01.07	VEHICULOS		20.804,17
1.02.02.07.01	COSTO HISTORICO VEHICULOS	20.804,17	
2	PASIVOS		-161.127,61
2.01	PASIVO CORRIENTE		-28.542,35
2.02.01	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES		-9.000
2.01.01.01	CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES		-9.000
2.01.01.01.01	PROVEEDORES LOCALES	-9.000	
2.01.02	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS		-4.591,29
2.01.02.01	PRESTAMOS BANCARIOS CORTO PLAZO		2.585,80
2.01.02.01.01	BANCO GUAYAQUIL	2.585,80	
2.01.02.02	TARJETAS DE CREDITO CORTO PLAZO		-7.177,09
2.01.02.02.01	TARJETA VISA BANCO INTERNACIONAL	-2.415,90	
2.01.02.02.02	TARJETA DINERS CLUB	-4.553,87	
2.01.02.02.03	TARJETA VISA BANCO GUAYAQUIL	-207,32	
2.01.04	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES		-5.493,64
2.01.04.01	CON LA ADMINISTRACION TRIBUTARIA		-5.504,43
2.01.04.01.20	RETENCION 30% IVA EN COMPRAS	-102,26	

PRIETO REYES LUIS ERNESTO**BALANCE GENERAL**

Al 31 - Diciembre - 2022

CODIGO CUENTA	NOMBRE CUENTA	PARCIAL	TOTAL
2.01.04.01.21	RETENCION 70% IVA EN COMPRAS	-1,68	
2.01.04.01.22	RETENCION 100% IVA EN COMPRAS	-42,00	
2.01.04.01.23	OBLIACIONES POR PAGAR FISICO	-5.358,49	
2.01.04.02	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO		0,00
2.01.04.03	CON EL IESS		10,79
2.01.04.03.02	APORTE PATRONAL	97,20	
2.01.04.03.06	IESS POR PAGAR	-86,41	
2.01.05	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR RELACIONADAS		-9.457,42
2.01.05.01	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS RELACIONADAS		-9.457,42
2.01.05.01.01	SANDRA LORENA FREIRE AGUAYO	-9.457,42	
2.02	PASIVO NO CORRIENTE		-132.585,26
2.02.01	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR		-122.148,95
2.02.01.01	CUENTAS POR PAGAR A LARGO PLAZO		-122.148,95
2.02.01.01.01	CUENTAS POR PAGAR LOCALES	-122.148,95	
2.02.02	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS		-9.892,98
2.02.02.01	OBLIGACIONES CON BANCOS NACIONALES		-9.892,98
2.02.02.01.01	PRESTAMO BANCARIO BANCO GUAYAQUIL	-9.892,98	
2.02.03	CUENTAS POR PAGAR A ACCIONISTA		-543,33
2.02.03	CUENTAS POR PAGAR A ACCIONISTA		-543,33
2.02.03.01	PROVISION DECIMO TERCERO	-33,38	
2.02.03.02	PROVISION DECIMO CUARTO	-328,87	
2.02.03.03	PROVISION VACACIONES	-181,12	
3	PATRIMONIO NETO		52.401,58
3.04	RESULTADOS DE EJERCICIOS ACUMULADOS		-12.588,60
3.04.01	GANANCIAS Y PERDIDAS DE EJERCICIOS ANTERIORES		-12.588,60
3.04.01.01	GANANCIAS DE PERIODOS ANTERIORES		-12.588,60
3.04.01.01.01	GANANCIA ACUMULADA DE EJERCICIO ANTERIORES	-12.588,60	
3.05	RESULTADO DEL PERIODO		64.990,18
3.05.01	GANANCIA O PERDIDA DEL PERIODO		64.990,18
3.05.01.01	GANANCIA O PERDIDA DEL PERIODO		64.990,18
3.05.01.01.01	GANANCIA DEL EJERCICO ACTUAL	64.990,18	
	Total Activo		108.095,91
	Total Pasivo + Capital	-161.127,61	52.401,58
			-108.726,03



Luis Ernesto Prieto Reyes
GERENTE

BALANCE DE RESULTADOS

PRIETO REYES LUIS ERNESTO

BALANCE DE RESULTADOS
Del 01-Ene-2022 al 31-Dic-2022

CODIGO CUENTA	NOMBRE CUENTA	PARCIAL	TOTAL
4	INGRESOS		-1.345.852,72
4.01	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		-1.345.905,72
4.01.01	INGRESOS ORDINARIOS		-1.347.985,62
4.01.01.01	VENTAS DE BIENES		-1.347.985,62
4.01.01.01.01	VENTAS DE BIENES CON IVA	-1.347.985,62	
4.01.02	DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES EN VENTAS		2.079,90
4.01.02.01	DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES		2.079,90
4.01.02.01.01	DESCUENTOS SOBRE VENTAS	834,84	
4.01.02.01.02	DESCUENTOS SOBRE DEVOLUCIONES	1.545,06	
4.02	OTROS INGRESOS		53,00
4.02.01	OTROS INGRESOS NO ORDINARIOS		53,00
4.02.01.01	INGRESOS NO ORDINARIOS		53,00
4.02.01.01.01	INTERESES FINANCIEROS	53,19	
4.02.01.01.02	OTRAS RENTAS	-0,19	
5	COSTOS DE VENTAS Y PRODUCCION		1.260.928,75
5.01	COSTOS DE VENTAS Y PRODUCCION		1.261.462,11
5.01.01	MATERIALES UTILIZADOS		1.252.020,64
5.01.01.01	INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA		1.252.020,64
5.01.01.01.01	INVENTARIO DE MATERIA PRIMA E INSUMOS UTILIZADOS	1.252.020,64	
5.01.04	OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION		9.441,47
5.01.04.03	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		3.972,61
5.01.04.03.06	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES DE VEHICULOS	3.972,61	
5.01.04.04	OTROS COSTOS DE PRODUCCION		5.468,86
5.01.04.04.05	COMBUSTIBLE	5.058,32	
5.01.04.04.08	FUNDAS PARA DESPACHO DE MERCADERIA	25,54	
5.01.04.04.09	PUBLICIDAD	385,00	
5.02	OTROS COSTOS DE VENTA Y PRODUCCION		-533,36
5.02.01	DESCUENTO Y DEVOLUCION EN COOMPRAS		-533,36
5.02.01.01	DESCUENTO Y DEVOLUCION		-533,36
5.02.01.01.02	DEVOLUCION SOBRE COMPRAS	-533,36	
6	GASTOS GENERALES		149.914,15
6	GASTOS GENERALES		885,54
6	GASTOS GENERALES		885,54
6	GASTOS GENERALES		885,54
6.03	GASTOS DE PROVISION	885,54	
6.01	GASTOS OPERACIONALES		62.604,23
6.01.01	GASTOS DE ACTIVIDAD ORDINARIA		62.604,23
6.01.01.01	GASTOS DE ADMINISTRACION		41.364,56
6.01.01.01.01	SUELDOS DE PERSONAL ADM	4.226,97	
6.01.01.01.07	APORTE IESS ADM	333,74	
6.01.01.01.09	ALIMENTACION ADM	6.976,99	
6.01.01.01.13	HONORARIOS PROFESIONALES ADM	2.872,86	
6.01.01.01.15	SEGUROS Y REASEGUROS ADM	9,69	
6.01.01.01.20	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS ADM	-3.367,09	
6.01.01.01.29	SUMINISTROS DE OFICINA ADM	774,25	
6.01.01.01.30	GASTOS DE GESTION ADM	18.071,83	
6.01.01.01.32	OTROS GASTOS SERVICIOS ADM	2.791,00	
6.01.01.01.33	GASTOS DE ARRIENDO	2.633,61	
6.01.01.01.34	SERVICIO DE TELEFONIA CELULAR	921,67	
6.01.01.01.35	HONORARIOS NO PROFESIONALES ADM	2.206,17	
6.01.01.01.36	GASTOS DE ALOJAMIENTO	330,20	

PRIETO REYES LUIS ERNESTO

BALANCE DE RESULTADOS

Del 01-Ene-2022 al 31-Dic-2022

CODIGO CUENTA	NOMBRE CUENTA	PARCIAL	TOTAL
6.01.01.01.37	SEGURO DE DESGRAVAMEN POR CREDITO	2.030,35	
6.01.01.01.38	SEGURO DE VIDA	562,30	
6.01.01.02	GASTOS POR DETERIORO		95,61
6.01.01.02.03	MATERIALES VARIOS INVENTARIO	95,61	
6.01.01.03	GASTOS FINANCIEROS		19.452,83
6.01.01.03.01	INTERES FINANCIERO GF	17.365,80	
6.01.01.03.02	COMISIONES BANCARIAS GF	570,57	
6.01.01.03.03	OTROS GASTOS FINANCIEROS	149,20	
6.01.01.03.04	MULTAS DEL SRI	1.367,16	
6.01.01.04	GASTOS POR FALTANTE DE INVENTARIO		2.691,23
6.01.01.04.01	MATERIALES VARIOS DE INVENTARIO	1.631,23	
6.02	COSTOS Y GASTOS NO DEDUCIBLES		84.424,38
6.02.01	COSTOS Y GASTOS NO DEDUCIBLES		84.424,38
6.02.01.01	VARIOS NO DEDUCIBLES		84.424,38
6.02.01.01.03	COMBUSTIBLE	22,2	
6.02.01.01.10	OTROS GASTOS	84.069,88	
6.02.01.01.12	INTERESES FINANCIEROS	460,15	
6.02.01.01.14	SUELDOS Y SALARIOS	1.872,15	
	Total ingreso	-1.345.852,72	
	Total egreso	1.410.842,90	
	Total Utilidad	-64.990,18	
	Total Utilidad + Egreso	1.345.852,72	

Luis Ernesto Prieto Reyes
GERENTE

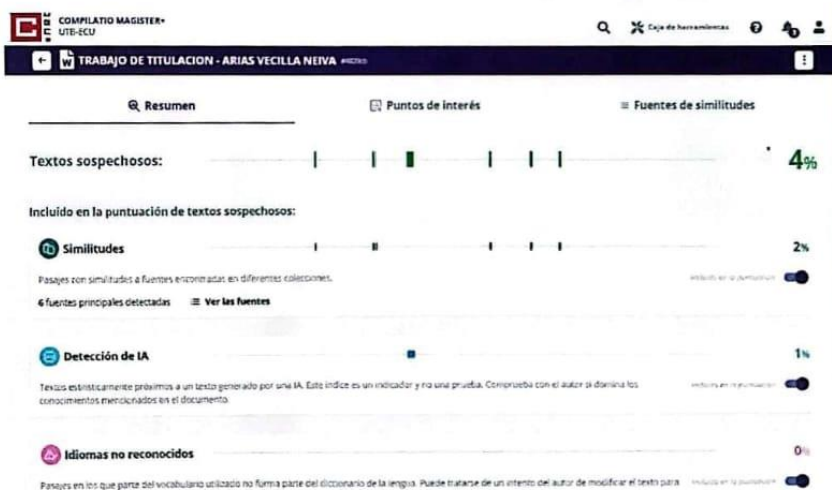


Babahoyo, marzo 04 del 2024

CERTIFICACIÓN DE ANTIPLAGIO

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Investigación de la Srta. **ARIAS VECILLA NEIVA THALIA**, cuyo tema es: **Estudio de las cuentas por cobrar de la empresa Comercial Prieto del periodo Enero 2022 - Diciembre 2022**, certifico que este trabajo investigativo fue analizado por el Sistema Antiplagio Compilatio, obteniendo como porcentaje de similitud de [4%], 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.

ING. COM. BOLÍVAR CABRERA COELLO
DOCENTE TUTOR