



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA**

**PROCESO DE TITULACIÓN**

**OCTUBRE 2017 – MARZO 2018**

**EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA**

**PRUEBA PRÁCTICA**

**TEMA:**

**Cuentas por cobrar del almacén CREDITONSA S.A de Vinces**

**Ingeniería en Contabilidad y Auditoría**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y  
AUDITORIA**

**TEMA:**

**Cuentas por cobrar del almacén CREDITONSA S.A de Vinces**

**EGRESADA:**

**Sonia Esthela Lema Paucar**

**TUTOR:**

**Bolívar Miguel Cabrera Coello**

**AÑO 2018**

## INTRODUCCIÓN

El presente estudio de caso se ha denominado: CUENTAS POR COBRAR DEL ALMACÉN CREDITONSA S.A DE VINCES, el almacén registra su domicilio en el cantón Vinces Provincia de los Ríos ubicada en la avenida Córdova y 9 de Octubre, cuya actividad es la compra y venta de electrodomésticos y línea blanca, dichas actividades se las realiza por medio de créditos.

Para el presente estudio de caso es con el propósito de alcanzar el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, se enmarca bajo la sublínea de investigación de la carrera señalada como Gestión de la Información Contable, la cual permite de esta manera llevar un comprensión relevante a nivel comercial de la empresa, dando a conocer así, los factores a los cuales se encuentra la entidad a los incumplimientos de los pagos de los créditos otorgados, a los clientes a través de la venta de artefactos electrodomésticos, audio y video.

Se tomó como referencia las cuentas por cobrar del almacén CREDITONSA S.A para cerciorar como el vital activo con el que cuenta la institución, debido a que es de suma importancia ya que a que el giro ordinario de la empresa sea con su correspondida normalidad y que esta logre tener un equilibrio económico en el mercado. Por lo concerniente al incumplimiento de pago por parte de los clientes se han establecido inconvenientes y se busca en el actual estudio de caso enfocarlo a averiguar las operaciones que involucran las estrategias aplicadas para rescatar los créditos, ejecutando comparaciones entre los siguientes años: 2015 y 2016; proporcionando información financiera del almacén CREDITONSA S.A., su cartera de créditos y tener conocimiento de cuáles son las ficciones en la ganancia del comercial.

La sistemática aplicada para el desarrollo del presente estudio de caso, es el método analítico, histórico y documental de modo que se pueda identificar las afectaciones que son negativamente para la empresa; además, se aplicó entrevista al contador y gerente de la empresa y la información por parte de la empresa apropiadamente evidenciada para el estudio de caso.

En cuanto a las limitaciones, no se presentaron obstáculos que hayan impedido el desarrollo de este estudio, puesto a que los trabajadores de esta empresa brindaron información pertinente e idónea.

## DESARROLLO

El Comercial CREDITONSA S.A tiende a ser una empresa pequeña, y se categoriza en ser obligada a llevar contabilidad, su giro ordinario del negocio corresponde a la venta al por mayor y menor de artefactos electrodomésticos. Se encuentra situada en el cantón Vinces, provincia de Los Ríos, la gerencia del negocio está a cargo del Sr. Cordero Muñoz José Mauricio.

El Comercial CREDITONSA S.A es una empresa del sector privado, principiando con un capital propio y está reglamentada y fiscalizada por: La superintendencia de compañías (SUPERCIAS), Servicios de rentas internas (SRI) y el Ministerio de Relaciones laborales (MRL).

Emprendió sus actividades comerciales el 16 de Junio del 2015, con razón social: comercializadora el Baraton Baratonsa S.A y con nombre comercial Almacenes CREDITONSA S.A. Con número de Registro Único de Contribuyente: 1291754445001, tipo de contribuyente sociedad, bajo la representación legal del Sr. CORDERO MUÑOZ JOSÉ MAURICIO con número de cédula # 1203301120.

La misión que posee la empresa es experta en la comercialización de productos y servicios de calidad y tecnología de punta, que compensan la necesidad de cubrir lo que desean tener, que garantice la rentabilidad de su empresa.

En cuanto a su visión es liderar el mercado de Vinces con rentabilidad de bienes y servicios para el segmento económico medio y bajo de la población del cantón Vinces.

La empresa se delinea con los siguientes objetivos:

- Extender facilidades de compras a los clientes.
- Dar crédito directo.

- Crear oportunidad de empleo a los jóvenes del cantón Vinces.

En el presente estudio de caso se tiene como propósito comparar contable y financieramente el control de las cuentas por cobrar que se toman en consideración al instante de conceder un crédito, en esta investigación se enfocó principalmente en el control interno de las cuentas por cobrar para la administración eficaz de los recursos económicos del comercial CREDITONSA S.A.

Para que una gestión en el comercial sea eficiente y eficaz, es de gran importancia la información que esta contenga, de manera que se aprecie lo que se puede o no se puede dar en su medio, por lo que se hace un análisis en el origen de las cuentas por cobrar del negocio CREDITONSA S.A.

El comercial CREDITONSA S.A, su patrimonio se estima en un monto de \$ 122.878,78. En lo que respecta al tamaño que posee la sociedad y en relación al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2017) es apreciada y categorizada como PEQUEÑA empresa, puesto que posee rentabilidad cuyos Ingresos que van de \$100.001,00 a los \$1.000.000,00, y además debe conservar de entre 10 y 49 empleados, la cual cuenta con un total 20 empleados y que se dispersan en las siguientes áreas:

- Gerente General
- Área Contable
- Área de Recursos Humanos
- Área de Compras y Ventas
- Área Operativa
- Cajeros

- Encargado de Bodega

Concernientemente en el área de compras y ventas representa el lugar donde se efectúan los servicios de créditos y cobranzas, una vez realizadas las ventas y con su respectivo cálculo de descuentos e impuestos si el cliente accede al crédito se le otorga de 12 a 24 meses con una tasa de interés efectiva que se encuentra explícita en la página del Banco Central del Ecuador (2018) con un margen del 0.033% diario. Con el objetivo de que el comercial se mantenga fuerte en competencia con el mercado Núñez (2016) menciona lo siguiente:

Para tal fin van a requerir fijar y metas a corto, mediano y largo plazo en todos los terrenos de su actividad; es por ello, que deberán tener muy presente en sus Ventas la manera en cómo se realizaran estas (a Crédito o Contado) y desde luego deberá ser considerada la calidad de sus clientes, porque habrá de ser considerado en que van a tenerse clientes que les pagaran de contado, pero también clientes que les solicitaran a Crédito, lo cual ayudara a crecer sus Ventas. (p. 101)

La ventaja de brindar las mejores facilidades de ventas a crédito a los consumidores o clientes, es con el objetivo de mantenerse en el mercado y forjar mayores beneficios económicos en la empresa.

El comercial CREDITONSA S.A. ha estado empleando políticas de cobro que no han sido de beneficiosos para la entidad, lo cual incide a las cuentas incobrables afectando directamente a la empresa. Según la opinión de Encalada (2016), lo cual indica lo siguiente:

Las empresas aplican sus políticas comerciales al comportamiento variable que presentan las ventas durante un año, lo que accede a mantener un equilibrio en la liquidez, es fundamental la coordinación entre las áreas de ventas, créditos y cobranza para la colocación de los buenos créditos y evitar cuentas incobrables. (p. 10)

El comercial debe tener un escrupuloso control interno en lo que respecta a las cuentas por cobrar, que se van instaurando cada vez que se efectúan ventas a créditos, debido a que es trascendental cuidar el flujo de la misma. De la misma manera crear estrategias de créditos clasificando la cartera de clientes, mediante las propiedades normalmente establecidas de los clientes y las cuentas de cobro, se debe considerar: qué tipo de producto se va a otorgar, cual es el perfil crediticio del cliente, monto del crédito, entre otros. Para poder instaurar líneas de acción que son relacionadas para cualquier clase de clientes que tienen dificultades parecidas. Mediante a las políticas de cobranza de una empresa, Haime (2015) menciona lo siguiente:

Se refiere al procedimiento que se sigue para la recuperación de una cartera vigente y de la vencida. Por ejemplo, la oportunidad de presentar al cobro las facturas, el cobro en tiempo de los contra recibidos, las cartas recordatorio sobre saldos vencidos a los diez días de su vencimiento, las cartas en términos más fuertes cuando el retraso es mayor, así como una llamada telefónica, hasta llegar al departamento jurídico para el cobro de una factura con más de noventa días. (p. 212)

Tomando en cuenta además según la opinión de Meza (2013), quien manifiesta que: “Las cuentas por cobrar son los importes que adeudan terceras personas a la empresa. Existen cuentas por cobrar derivadas de las operaciones de la empresa y existen cuentas por cobrar que no corresponden a las operaciones de la empresa” (p. 63). Lo cual constituye las responsabilidades que tiene cada cliente con la empresa.

Consiguientemente el área de compras y ventas de la empresa tiene una cartera vencida cuyo valor a considerar es de alrededor de \$ 40,500.00 con una cifra de adeudados que últimamente asciende a 95, y tiene una cuantía total de 150 clientes que son perennes. El departamento de créditos y cobranzas debe de ser estricto al momento de otorgar los créditos donde se instituya las políticas correspondidas para el bienestar de la empresa. Cabe reiterar que la mayoría de los

créditos otorgados son a personas dedicadas a la agricultura y el restante a personas de la localidad de Vinces.

El comercial les proporciona un crédito a sus clientes, a través de la obtención de audio y video, electrodomésticos y tecnologías. Según Vargas (2014) menciona que: “El crédito es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un período de tiempo determinado” (p. 6). Continuamente transcurrido un determinado tiempo los clientes se comprometen a reintegrar sus deudas a través de medios económicos al comercial. Una vez efectuado el crédito, se procede al proceso de cobranza, el cual según Molina (2013), manifiesta que:

El proceso de cobranza está constituido por una serie de pasos, los que por ser habituales, muchas veces se realizan de manera rutinaria en los Departamentos de Crédito y Cobranzas. Tales son: Preparación de cobranza, entrega de la cobranza, el trabajo del cobrador, recepción de la cobranza en el Departamento de Créditos y cobranzas. (p. 47)

Llevar un registro contable es muy relevante para las entidades, y es más importante cuando las empresas se dedican a otorgar créditos a través de las ventas, ya que es muy significativo registrar las comercializaciones que se realizan a contado o a crédito, por lo que consiguientemente se originan las cuentas por cobrar, de tal manera se vea expresado en los estados financieros de la empresa, como menciona Fowler (2012) “La contabilidad brinda información útil para la toma de decisiones y el control referida al patrimonio del ente, a su evolución, a los bienes de terceros en poder del ente y a ciertas contingencia.” (p. 45).

Para que el contador encargado del área contable del comercial CREDITONSA S.A. pueda obtener un análisis de las Cuentas por Cobrar, es imprescindible tener un diagnóstico de estas a



través del indicador financiero llamado Rotación de Cuentas Por Cobrar. Consiguientemente según menciona Del Valle (2016) en su libro:

La rotación del periodo medio de cobro permite calcular el número de veces que se renueva la deuda que tenemos con los clientes al año. Para ello se divide las ventas valoradas a precio de venta entre el saldo medio de los créditos concedidos a los clientes. (p. 199)

Asimismo es muy trascendental que el comercial se compare dentro de la misma industria para tener conocimiento de si está siendo competitivo y prestar atención a las alertas que dan los ratios financieros, en este proceso están los indicadores de las cuentas por cobrar y los indicadores de rentabilidad.

Considerando que las ventas que representan a los créditos para el 2015 conciernen a \$ 119,654.03 y para el año 2016 pertenece a \$ 273,852.01. Además con las cantidades proporcionadas en el Anexo 1 en la Fórmula 1 se pudo corroborar que el Comercial CREDITONSA S.A, en lo que concierne al índice financiero de Rotación de Cuentas por Cobrar para el año 2015 (período de 6 meses por inicio de actividades) fue de 1.97 veces y para el año 2016 (período de 12 meses) la cantidad de 1.43 veces. Consiguientemente esto representa que la cifra en veces que la empresa realiza efectivos sus créditos a los clientes es del 1.97 veces en el año 2015 y 1.43 veces en los correspondiente al año 2016. Consecuentemente esto señala una baja de 0.54 veces en el año 2016, constituyendo de esta manera que sus cobros se encuentre personificados en un nivel menor al año anterior. Teniendo en cuenta que en asimilación con el promedio de los indicadores económicos financieros obtenidos de la Superintendencia de Compañías (2010) que representan 11,04 veces, lo que hace referencia al número de veces en el cual debería la sociedad hacer efectivo sus cobros, lo cual representa que sus cobros se manejan de manera eficiente en comparación con las empresas que tienen el mismo giro del negocio.

Una vez obtenido el ratio financiero de rotación de Cuentas por Cobrar, se estimó de manera indispensable tener conocimiento de cuánto espera el comercial en percibir su cifra monetaria posteriormente a la realización de una venta. Para lo cual es ineludible estar al tanto del Período Promedio de Cobro, donde Guerrero & Galindo (2014) manifiestan que este: “Expresa el número de días que las cuentas y efectos por cobrar permanecen por cobrar. Mide la eficiencia del crédito a clientes” (p. 102)

A lo referente al Anexo 1 en la Formula 2, el ratio financiero período promedio de cobro del Comercial CREDITONSA S.A es de 185.28 días para el año 2015, es decir que un promedio de 185 días en que el comercial puede visualizar monetariamente sus cuentas por cobrar, y posteriormente en el año 2016 un periodo de tiempo que oscila de 255.24 días que se expresa en 255 días. Teniendo en atención que en el año 2016 en comparación al año anterior existe una ampliación de 69.96 días, por lo que esto no trae beneficios para el negocio, puesto que ha habido un ensanchamiento de este período, prolongando más el tiempo en el que el comercial logra recobrar sus créditos concedidos a los clientes.

Y en relación a este último par de años en concordancia al nivel del indicador económico financiero obtenido de la Superintendencia de Compañías (2010) que representa un numero de 61.94 días. Nos indica que el comercial se encuentra por arriba del promedio de la Industria, en otras palabras esto representa que para recuperar la cartera de crédito posee un número superior en días, relacionándola en similitud a otras empresas que se dedican a la similar actividad. De manera que muestra que no existe una adecuada gestión acerca de los procesos de créditos concedidos los cuales generan las cuentas por cobrar convirtiéndose con el tiempo en cuentas incobrables.

El cobro del dinero lo hacen a través de una persona, la cual mediante un transporte motorizado se encarga de recaudar los montos adeudados por los clientes que deben a la empresa. O también el cliente hace aproximación al mismo comercial para cancelar sus pagos de las obligaciones pertinentes.

El comercial Creditonsa S.A., se ve en la obligación de aplazar pagos a cortos plazo (obligaciones corrientes) tales como pago de sueldos, mantenimiento, combustible, arrendamiento de local entre otros. Aunque en la mayoría de las ocasiones esta situación se soluciona días después de acabar el mes, en otras tantas se extiende y se convierte en un verdadero problema para la empresa por falta de liquidez. Consiguientemente el ratio de liquidez o razón corriente es: “la principal medida de liquidez, que muestra que proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas” (Aching, 2015, p. 16). Por tal motivo la empresa CREDITONSA S.A, no cumple a tiempo con sus obligaciones corrientes por falta de liquidez de la empresa.

Por lo cual, poder desarrollar el presente estudio de caso y llevar a cabo los cálculos de los indicadores económicos financieros, en lo referente a la actividad de la entidad y su rendimiento, se tomó en bastante consideración además del balance general, se solicitó del estado de resultados, donde:

El estado de resultados integral, también conocido como estado de pérdidas y ganancias, mide los beneficios o las pérdidas de las operaciones en un periodo determinado; mide los ingresos totales por la venta de productos o servicios y deduce el total de los gastos relacionados con la obtención de los ingresos. Tanto los ingresos como los gastos son calculados de acuerdo a estrictas normas contables. Lo primero que se reporta en un estado de resultados son los ingresos o ventas facturadas,

luego se hace una deducción de todos los costos y gastos relacionados con las operaciones de la empresa. (García, 2015, p. 117)

Para poder medir el rendimiento del comercial se realizaron los cálculos respectivos del margen de utilidad bruta y el margen de utilidad operativa. Con el fin de hacer un análisis financiero de la entidad.

Teniendo conocimiento del beneficio del negocio se recurrió al ratio financiero Margen de Utilidad Bruta, el cual según Hernández, Galindo , & Hernández (2016) mencionan que: “por margen de utilidad bruta debe entenderse el importe del precio de venta asignado a un artículo disminuido de su costo de adquisición. El porcentaje de MUB se determina dividiendo la utilidad bruta entre el precio de venta” (p. 157).

Con la información adquirida en el cálculo del Anexo 2 de la Fórmula 3, del ratio financiero Margen de Utilidad Bruta de CREDITONSA S.A en lo concerniente al año 2015 es de -7%, y en el 2016 es del 24%, lo que significa que estos porcentajes constituyen el margen de rentabilidad que tiene la empresa unas vez disminuido el costo de venta. Haciendo referencia que para el año 2015 hubo pérdida con relación al 2016, que existe un acrecentamiento de rendimiento significativo del 17% lo cual señala que un beneficioso crecimiento en el negocio. Y en similitud con indicador económico promedio de la Superintendencia de Compañías (2010) que es de 79.52%. El cual revela que el comercial se encuentra en un nivel inferior al de la Industria, es decir que posee un margen bajo en similitud a las empresas que tienen el mismo giro del negocio. Correspondientemente se muestra que existen falencias en la administración de los costos de venta de la misma.

Consecutivamente se efectuó el cálculo del indicador financiero Margen de Utilidad Operativa, el cual según Higgins (2013) en su libro manifiesta que: “Es una razón que mide el porcentaje de utilidad bruta en relación con los ingresos. El margen bruto refleja la rentabilidad de los productos o servicios de la empresa” (p. 20)

Además se logró verificar en el Anexo 2 de la Fórmula 4, en lo que respecta al Margen de Utilidad Operativa del Comercial que en el año 2015 tuvo un margen de -9,8%, y en el 2016 del 1,04%, lo cual representa los porcentajes que tiene el comercial en rentabilidad, una vez deducido o disminuido todos los costos de venta y gastos administrativos y de ventas. Tomando en cuenta que para el año 2016 en concordancia al año 2015 el negocio ha tenido un incremento en el rendimiento del 8,76%. Y en cotejo con el promedio del índice económico financiero de la Superintendencia de Compañías (2010) que corresponde a un porcentaje del 22.77%. Para estos dos últimos años se coloca por debajo de esta. Por lo que se mantuvo un reflejo en sus estados financieros que el comercial no conservó una eficiente gestión en sus costos de venta, ha podido administrar sus gastos operacionales.

## CONCLUSIÓN

El comercial CREDITONSA S.A ha venido empleando políticas de crédito que no se aplicaban debidamente para la otorgación de créditos a los clientes desfavoreciendo a la empresa.

Lo que ha provocado que los montos en la cartera de créditos, presenten un alto índice de morosidad, debido a que no tomaron las respectivas medidas al otorgar los productos a crédito como la revisión del perfil crediticio del cliente, antigüedad del cliente, ingresos laborales de los clientes, entre otros.

Con relación a la rotación de las cuentas por cobrar, se pudo determinar que la empresa en estos últimos años, la empresa tiene un decremento en este índice y que no se encuentra en el nivel adecuado con este sector comercial.

Y respecto al periodo promedio de cobro del Comercial CREDITONSA S.A. es muy amplio en este último par de periodos contables, debido a que posee un número elevado de días, en asimilación a las sociedades que se ocupan de la compra y venta de audio y video, electrodomésticos y tecnología. Lo que da a entender que la gestión de cobranzas que se está llevando a cabo la entidad no es la adecuada.

En cuanto a la rentabilidad del comercial se logró comprobar que su margen de utilidad bruta ha aumentado en el año 2016. Consiguientemente esto representa que las ventas han incrementado, puesto que las facilidades de créditos otorgados, por lo cual han provocado un alza en la utilidad.

Consecutivamente el Marguen de Utilidad Operativa del Comercial para el año 2016 posee un elevado índice en comparación al año anterior, lo cual representa que la empresa no ha llevado una debida gestión en los costos de venta, sin embrago ha sabido administrar sus gastos operativos.

## BIBLIOGRAFIA

Aching, C. (2015). *Ratios Financieros Y Matemáticas de la Mercadotecnia*. Madrid: Proccencia y Cultura S.A.

Del Valle, M. (2016). *Economía de la Empresa 2º*. Madrid: Editex.

García, V. (2015). *Introducción a las Finanzas*. Mexico: Patria.

Guerrero, J., & Galindo, J. (2014). *Contabilidad II*. Mexico: Patria.

Haime, L. (2015). *Planeacion Financiera en la Empresa Modera*. Santiago de Chile: Ediciones Fiscales ISEF.

Hernández, M., Galindo, M., & Hernández, J. (2016). *Estudio Práctico de la Contabilidad Electrónica 2016*. Lima: Ediciones Fiscales ISEF.

Higgins, R. (2013). *Entendiendo las Finanzas*. Boston: Impact Media Comercial S.A.

Meza, C. (2013). *Contabilidad. Análisis de Cuentas*. Costa Rica: Editorial EUNED.

Molina, V. (2013). *El Gestor de Cobranza*. Lima: Ediciones Fiscales ISEF.

Núñez, L. (2016). *Finanzas I Contabilidad, planeación y administración financiera*. México: Instituto Mexicano de Contadores Público.

Vargas, S. (2014). *Yo Arreglo Mi Crédito*. Lima: Lulucom.

Banco Central del Ecuador. (2018). *Tasa de Interés*. Quito.

Castro, A., & Morales, J. (2014). *Crédito y Cobranza*. México: Grupo Editorial Patria.



Carlberg, C. (2013). *Análisis de los negocios*. México: Pearson.

Código de Trabajo. (2012) Codificación 17, Última modificación 26-sep-2012

Fowler Newton, E. (2012). *Definición de Contabilidad*. Buenos Aires: Macchi.

Superintendencia de Compañías. (2010). *Indicadores Económicos Financieros*. Quito: Supercias.

Manuel Enrique Madroño Cosío. (2016). *Administración Financiera*. México, Limusa S.A.

SENAE. (2017). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito: Lexus.

## ANEXOS

**Anexo N.º 1.** Fórmula y cálculo de la Rotación de Cuentas por Cobrar y el ratio financiero de Período Promedio de Cobro.

**Fórmula 1.** Rotación de Cuentas por Cobrar =  $\frac{\text{Ventas a Crédito}}{\text{Cuentas Promedio por Cobrar}}$

$$\text{Año 2015} \quad RCC = \frac{235,515.64}{119,654.03} = 1,97$$

$$\text{Año 2016} \quad RCC = \frac{391,151.42}{273,852.01} = 1,43$$

**Formula 2.** Período Promedio de Cobro  $\frac{365 \text{ días}}{\# \text{ de vcs de RCC}}$

$$\text{Año 2015} \quad PPC = \frac{365 \text{ días}}{1.97 \text{ veces}} = 185.28 \text{ días}$$

$$\text{Año 2016} \quad PPC = \frac{365 \text{ días}}{1.43 \text{ veces}} = 255.24$$

**Anexo N.º 2.** Fórmula y cálculo de los indicadores financieros de rentabilidad

**Fórmula 3.** Margen de Utilidad Bruta =  $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$

$$\text{Año 2015} \quad \text{MUB} = \frac{(15,995.98)}{235,515.64} = -0.068 = -7\%$$

$$\text{Año 2016} \quad \text{MUB} = \frac{95,601.82}{391,151.42} = 0.24 = 24\%$$

**Fórmula 4.** Margen de Utilidad Operativa =  $\frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$

$$\text{Año 2015} \quad \text{MUO} = \frac{(23,204.58)}{235,515.64} = -0,098 = -9,8\%$$

$$\text{Año 2016} \quad \text{MUO} = \frac{4,076.51}{391,151.42} = 0,010 = 1,04\%$$

**Anexo N.º 3.** Entrevista elaborada al Gerente General de la empresa CREDITONSA S.A

Gerente General: Sr. José Mauricio Cordero Muñoz.

1. ¿La empresa aplica políticas de seguridad para otorgar crédito?
2. ¿La empresa tiene un manual de procedimiento para valorar la calificación de créditos?
3. ¿Qué problemas presentan en la recaudación de las cuentas por cobrar?
4. ¿Ejecuta análisis comparativo de las cuentas por cobrar con el año anterior para conocer su incremento o su decremento?

**Anexo N.º4.** Entrevista elaborada al Contador de la empresa CREDITONSA S.A

C.P.A.: Mario Lindao Velasquez.

1. ¿Cuál es el proceso que la empresa tiene sobre la provisión de cuentas por cobrar dentro de la empresa CREDITONSA S.A?
2. ¿Cree usted que las cuentas incobrables son originadas por un mal análisis de crédito? ¿Por qué?
3. ¿El incremento de cuentas incobrables afecta a la liquidez de la empresa?
4. ¿Realiza indicadores de liquidez y de gestión para el análisis de las cuentas?

## Anexo N.º 5. Registro Único del Contribuyente del comercial CREDITONSA S.A

		<b>REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES</b>		 <i>...le hace bien al país!</i>	
<b>NÚMERO RUC:</b>	1291754445001				
<b>RAZÓN SOCIAL:</b>	COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A				
<b>NOMBRE COMERCIAL:</b>	ALMACENES CREDITONSA				
<b>REPRESENTANTE LEGAL:</b>	CORDERO MUNOZ JOSE MAURICIO				
<b>CONTADOR:</b>	LINDAO VELASQUEZ MARIO ALEJANDRO				
<b>CLASE CONTRIBUYENTE:</b>	OTROS				
<b>CALIFICACIÓN ARTESANAL:</b>	S/N		<b>OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:</b>	SI	
			<b>NÚMERO:</b>	S/N	
<b>FEC. NACIMIENTO:</b>		<b>FEC. INICIO ACTIVIDADES:</b>	16/06/2015		
<b>FEC. INSCRIPCIÓN:</b>	16/06/2015	<b>FEC. ACTUALIZACIÓN:</b>	06/06/2016		
<b>FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:</b>		<b>FEC. REINICIO ACTIVIDADES:</b>			
<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL</b>					
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTEFACTOS ELECTRODOMESTICOS					
<b>DOMICILIO TRIBUTARIO</b>					
Provincia: LOS RIOS Canton: VINCES Parroquia: VINCES Calle: BOLIVAR Numero: S/N Interseccion: SUCRE Referencia ubicacion: FRENTE A NOVEDADES MEGGY Email: jcordero2009@hotmail.com Celular: 0999617497 Telefono Trabajo: 052792078					
<b>DOMICILIO ESPECIAL</b>					
SN					
<b>OBLIGACIONES TRIBUTARIAS</b>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>* ANEXO ACCIONISTAS, PARTICIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES</li> <li>* ANEXO DE DIVIDENDOS, UTILIDADES O BENEFICIOS - ADI</li> <li>* ANEXO RELACION DEPENDENCIA</li> <li>* ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO</li> <li>* DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES</li> <li>* DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE</li> <li>* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA</li> </ul>					
<b># DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS</b>					
<b># DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS</b>	2	<b>ABIERTOS</b>	1		
<b>JURISDICCIÓN</b>	1 ZONA 51 LOS RIOS	<b>CERRADOS</b>	1		
					
Código: RIMRUC2016000583086					
Fecha: 06/06/2016 12:27:13 PM					



**REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES  
SOCIEDADES**



**NÚMERO RUC:** 1291754445001  
**RAZÓN SOCIAL:** COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A

**ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS**

**No. ESTABLECIMIENTO:** 001 **Estado:** ABIERTO - MATRIZ **FEC. INICIO ACT.:** 11/06/2015  
**NOMBRE COMERCIAL:** ALMACENES CREDITONSA **FEC. CIERRE:** **FEC. REINICIO:**

**ACTIVIDAD ECONÓMICA:**

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTEFACTOS ELECTRODOMESTICOS  
 VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE COMPUTADORAS  
 VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PARTES Y PIEZAS PARA APARATOS Y EQUIPOS DE COMUNICACIÓN  
 VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE TELÉFONOS Y EQUIPOS DE COMUNICACIÓN

**DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:**

Provincia: LOS RIOS Canton: VINCES Parroquia: VINCES Calle: BOLIVAR Numero: S/N Interseccion: SUCRE Referencia: FRENTE A NOVEDADES MEGGY Email: jcordero2009@hotmail.com Celular: 0999617497 Telefono Trabajo: 052792078

**No. ESTABLECIMIENTO:** 002 **Estado:** CERRADO - LOCAL COMERCIAL **FEC. INICIO ACT.:** 13/07/2015  
**NOMBRE COMERCIAL:** ALMACENES CREDITONSA **FEC. CIERRE:** 06/06/2016 **FEC. REINICIO:**

**ACTIVIDAD ECONÓMICA:**

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE TELÉFONOS Y EQUIPOS DE COMUNICACIÓN  
 VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PARTES Y PIEZAS PARA APARATOS Y EQUIPOS DE COMUNICACIÓN  
 VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTEFACTOS ELECTRODOMESTICOS  
 VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE COMPUTADORAS

**DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:**

Provincia: LOS RIOS Canton: VINCES Parroquia: VINCES Calle: 9 DE OCTUBRE Numero: S/N Interseccion: 10 DE AGOSTO Referencia: FRENTE AL COLISEO JUSTO MORAN CORNEJO Email: jcordero2009@hotmail.com Celular: 0999617497



Código: RIMRUC2016000583086  
 Fecha: 06/06/2016 12:27:13 PM

## Anexo N.º 6. Balance General del Almacén CREDITONSA S.A de los años 2015-2016

<b><u>BALANCE GENERAL</u></b>		
<b><u>AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015</u></b>		
<b><u>ACTIVO</u></b>		
<b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>		
<b><u>EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO</u></b>		<b>1,800.00</b>
BANCO PICHINCHA # 2100102792	1,800.00	
<b><u>ACTIVOS FINANCIEROS</u></b>		<b>119,654.03</b>
<b><u>DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS</u></b>		<b>119,654.03</b>
CLIENTES	119,654.03	
<b><u>OTRAS CUENTAS POR COBRAR</u></b>		<b>(1,196.54)</b>
(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES	(1,196.54)	
<b><u>INVENTARIOS</u></b>		<b>42,087.01</b>
INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN - COMPRADO A TERCEROS	42,087.01	
<b><u>SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS</u></b>		<b>90.39</b>
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	40.18	
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	50.21	
<b><u>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</u></b>		<b>162,434.89</b>
<b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>		
<b><u>PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO</u></b>		<b>11,618.00</b>
MUEBLES Y ENSERES	8,188.63	
MAQUINARIA Y EQUIPO	-	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	3,540.00	
OTROS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1,840.00	
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	(1,950.63)	
<b><u>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>		<b>11,618.00</b>
<b><u>TOTAL ACTIVO</u></b>		<b>174,052.89</b>
<b><u>PASIVO</u></b>		
<b><u>PASIVO CORRIENTE</u></b>		
<b><u>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR</u></b>		<b>51,174.11</b>
LOCALES	51,174.11	
DEL EXTERIOR	-	
<b><u>OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES</u></b>		<b>-</b>
CON EL IESS	-	
CONVENIO IESS POR PAGAR	-	
<b><u>TOTAL PASIVO CORRIENTE</u></b>		<b>51,174.11</b>
<b><u>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS</u></b>		<b>-</b>
LOCALES	-	
DEL EXTERIOR	-	
<b><u>CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS/RELACIONADAS L/P</u></b>		<b>-</b>
LOCALES	-	
<b><u>OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR L/P</u></b>		<b>-</b>
LOCALES	-	
DEL EXTERIOR	-	
<b><u>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</u></b>		<b>-</b>
<b><u>TOTAL PASIVO</u></b>		<b>51,174.11</b>
<b><u>PATRIMONIO NETO</u></b>		
<b><u>CAPITAL</u></b>		<b>800.00</b>
CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	800.00	
(-) CAPITAL SUSCRITO NO PAGADO, ACCIONES EN TESORERÍA	-	
<b><u>APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN</u></b>		<b>145,283.36</b>
APORTE ACCIONISTA 1	145,283.36	
APORTE ACCIONISTA 2	-	
<b><u>RESULTADOS ACUMULADOS</u></b>		<b>(23,204.58)</b>
GANANCIAS ACUMULADAS	-	
(-) PÉRDIDAS ACUMULADAS	(23,204.58)	
<b><u>RESULTADOS DEL EJERCICIO</u></b>		<b>-</b>
GANANCIA NETA DEL PERIODO	-	
(-) PÉRDIDA NETA DEL PERIODO	-	
<b><u>TOTAL PATRIMONIO</u></b>		<b>122,878.78</b>
<b><u>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</u></b>		<b>174,052.89</b>

ELABORADO POR:  
C.P.A MARIO LINDAO VELASQUEZ  
CONTADOR

APROBADO POR:  
CORDERO MUÑOZ JOSE MAURICIO  
GERENTE GENERAL

**COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.**  
**BALANCE GENERAL**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016**

**ACTIVO**

<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		
<b>EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO</b>		
BANCO PICHINCHA # 2100102792	17,689.57	17,689.57
<b>ACTIVOS FINANCIEROS</b>		
<b>DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS</b>		
CLIENTES	273,852.01	273,852.01
<b>OTRAS CUENTAS POR COBRAR</b>		<b>(2,738.52)</b>
(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES	(2,738.52)	
<b>INVENTARIOS</b>		
INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN - COMPRADO A TERCEROS	35,876.74	35,876.74
<b>SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS</b>		
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	54.11	3,965.36
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA ( I. R.)	3,911.25	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>328,645.16</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		
<b>PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO</b>		
MUEBLES Y ENSERES	12,393.10	26,771.60
MAQUINARIA Y EQUIPO	2,340.00	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	17,696.35	
OTROS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1,655.26	
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	(7,313.11)	
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>26,771.60</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>355,416.76</b>

**PASIVO**

<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR</b>		
LOCALES	14,375.03	14,375.03
<b>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS</b>		
LOCALES	900.80	-
<b>OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES</b>		
CON EL IESS		3,635.86
APORTE PATRONAL	-	
APORTE INDIVIDUAL	-	
CONVENIO IESS POR PAGAR	3,635.86	
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>18,010.89</b>
<b>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS</b>		
LOCALES	3,900.00	3,900.00
<b>CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS/RELACIONADAS L/P</b>		
LOCALES	122,078.78	122,078.78
<b>OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR L/P</b>		
LOCALES	228,854.36	228,854.36
DEL EXTERIOR		
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>		<b>354,833.14</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>372,844.03</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>		
<b>CAPITAL</b>		
CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	800.00	800.00
<b>APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN</b>		
APORTE ACCIONISTA I	-	-
<b>RESULTADOS ACUMULADOS</b>		
GANANCIAS ACUMULADAS	-	(23,204.58)
(-) PÉRDIDAS ACUMULADAS	(23,204.58)	
<b>RESULTADOS DEL EJERCICIO</b>		
GANANCIA NETA DEL PERIODO	4,076.51	4,076.51
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>(18,328.07)</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>354,515.96</b>

ELABORADO POR:  
C.P.A MARIO LINDAO VELASQUEZ  
CONTADOR

APROBADO POR:  
CORDERO MUÑOZ JOSE MAURICIO  
GERENTE GENERAL



## Anexo N.º 7. Estados de Resultados del Comercial CREDITONSA S.A de los años 2015-2016

<b>COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.</b>			
<b>ESTADO DE RESULTADO</b>			
<b>AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015</b>			
<b>INGRESOS</b>			
<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>			<b>235,515.64</b>
VENTA DE BIENES	100.00	235,515.64	100.00
PRESTACIÓN DE SERVICIOS	-	-	
(-) DESCUENTO EN VENTAS	-	-	
(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	-	-	
<b>COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN</b>			<b>251,511.62</b>
(+) INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	51.83	122,078.78	106.79
(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	72.83	171,519.85	
(+) IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	-	-	
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	(17.87)	(42,087.01)	
<b>GANANCIA BRUTA</b>			<b>(15,995.98)</b>
<b>GASTOS</b>			<b>7,208.60</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>			<b>7,208.60</b>
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	-	-	3.06
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (incluido fondo de reserva)	-	-	
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	-	-	
BONIFICACIONES/HORAS EXTRAS	-	-	
DECIMO TERCER SUELDO	-	-	
DECIMO CUARTO SUELDO	-	-	
VACACIONES	-	-	
FONDOS DE RESERVA	-	-	
SUELDO CHOFER	-	-	
SERVICIOS PRESTADOS	-	-	
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	-	-	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	-	-	
IVA ASUMIDO COMO GASTO	-	-	
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	5,607.15	-	
SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPUESTOS	-	-	
COMISIONES	-	-	
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	1,601.45	-	
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	-	-	
ALIMENTACION	-	-	
SEGUROS Y REASEGUROS (primas y cesiones)	-	-	
TRANSPORTE	-	-	
GASTOS DE GESTIÓN (agasajos a accionistas, trabajadores y clientes)	-	-	
GASTOS DE VIAJE	-	-	
AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	-	-	
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	-	-	
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	-	-	
OTROS GASTOS	-	-	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>			<b>-</b>
INTERESES	-	-	
COMISIONES	-	-	
INTERESES Y MULTAS S.R.L.	-	-	
OTROS GASTOS FINANCIEROS	-	-	
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES</b>			<b>(23,204.58)</b>
			<b>(9.85)</b>

ELABORADO POR:  
C.P.A MARIO LINDAO VELASQUEZ  
CONTADOR

APROBADO POR:  
CORDERO MUÑOZ JOSE MAURICIO  
GERENTE GENERAL

**COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.**  
**ESTADO DE RESULTADO**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016**

<b>INGRESOS</b>			
<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>			<b>391,151.42</b>
VENTA DE BIENES	100.00	391,151.42	100.00
PRESTACIÓN DE SERVICIOS	-	-	
(-) DESCUENTO EN VENTAS	-	-	
(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	-	-	
<b>COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN</b>			<b>295,549.60</b>
(+) INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	10.76	42,087.01	75.56
(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	73.97	289,339.33	
(+) IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	-	-	
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	(9.17)	(35,876.74)	
<b>GANANCIA BRUTA</b>			<b>95,601.82</b>
<b>GASTOS</b>			<b>91,525.31</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>			<b>23.40</b>
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES		27,216.60	
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (Incluido fondo de reserva)		3,034.65	
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES		1,710.55	
BONIFICACIONES/HORAS EXTRAS		-	
DECIMO TERCER SUELDO		-	
DECIMO CUARTO SUELDO		-	
VACACIONES		-	
FONDOS DE RESERVA		-	
SERVICIOS PRESTADOS		-	
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES		4,888.84	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		5,543.18	
IVA ASUMIDO COMO GASTO		-	
ARRENDAMIENTO OPERATIVO		15,955.21	
SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPUESTOS		6,753.20	
COMISIONES		-	
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD		3,193.77	
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES		4,835.17	
ALIMENTACION		-	
TRANSPORTE		6,351.11	
GASTOS DE GESTIÓN (agasajos a accionistas, trabajadores y clientes)		5,890.00	
GASTOS DE VIAJE		3,650.00	
AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES		-	
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES		-	
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS		860.00	
GASTOS LEGALES		-	
SALUD MEDICINA Y OTROS		-	
PARQUEO PEAJE Y OTROS		-	
UTILES DE OFICINA Y PAPELERIA		-	
GASTO POR REESTRUCTURACION		-	
OTROS GASTOS		1,643.03	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>			<b>-</b>
INTERESES		-	
COMISIONES		-	
INTERESES Y MULTAS S.R.I.		-	
OTROS GASTOS FINANCIEROS		-	
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES</b>			<b>4,076.51</b>

ELABORADO POR:  
C.P.A MARIO LINDAO VELASQUEZ  
CONTADOR

APROBADO POR:  
CORDERO MUÑOZ JOSE MAURICIO  
GERENTE GENERAL