



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

MAYO 2019 – SEPTIEMBRE 2019

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE

INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

**ANÁLISIS FINANCIERO DE LAS CUENTAS POR COBRAR DE TECNICENTRO
“EL TRUENO” CIUDAD DE BABAHOYO**

EGRESADA:

GABRIELA NATALI SANTOS YÉPEZ

TUTOR:

HUGO FEDERICO CAMPOS ROCAFUERTE

AÑO 2019

INTRODUCCIÓN

El presente estudio de caso tiene como tema “Análisis Financiero de la Cuentas por cobrar del Tecnicentro el Trueno de la Ciudad de Babahoyo, Este análisis está situado en referencia a los créditos otorgados y la recuperación de la cartera, siendo el propósito de mantener una liquidez financiera a través de los ingresos provenientes de los cobros de la cartera de créditos a los clientes.

Los créditos otorgados a clientes de los servicios prestados al contado y crédito, por lo general dichos créditos otorgados, corren el riesgo de incobrabilidad, pagos atrasados e inoportunos, con fechas posteriores dando lugar al crecimiento del rubro de cuentas por cobrar a clientes e indudablemente haciendo notar la falta de liquidez.

Se realizó un análisis financiero a los activos corrientes en las cuentas por cobrar clientes correspondientes en los años 2017 y 2018, utilizando las razones de actividad y rentabilidad e identificando la variación existente de aumento o disminución entre estos periodos.

La metodología a utilizar es de tipo descriptivo ya que es aquella que permite analizar cada uno de los hechos que incurren dentro de la entidad, por tal motivo se hizo una observación directa, en donde se logró detectar que existen problemas en las cuentas por cobrar.

Otra metodología que se utilizo fue la investigación de campo y de documentos que sirve de evidencias, procedimientos adecuados que van a hacer notar antecedentes reales y concretos, características principales del mismo objeto y que sirve de información para el investigador.

Al propietario de la empresa, se le realizó una entrevista corta y precisa que permite tener datos e informaciones relacionadas en las cuentas por cobrar a clientes, por lo concerniente el incumplimiento de pagos por parte de los clientes existen inconvenientes, y se busca a través del estudio de caso dirigirlo y analizar las operaciones que involucran rescatar de inmediato la cartera de los créditos.

Este trabajo de investigación se rige a la línea de investigación de la carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría y Sublínea de investigación “Gestión de la información Contable” y su relevancia en el desarrollo económico del sector productivo del Ecuador.

DESARROLLO

Tecnicentro el Trueno es un contribuyente obligado a llevar contabilidad ya que está debidamente ligada en el SRI (Servicios de Rentas Internas), Cuyo fin es atender las necesidades de sus usuarios, ofreciendo a su distinguida clientela todo tipo de servicios la cual se encuentra Ubicada en la Avenida Universitaria y 1era Transversal Babahoyo-Los Ríos- Ecuador, Inicio sus actividades en el año 2005.

Es decir, Tecnicentro el Trueno es una empresa que por su capital propio de origen es de carácter privado y cumple a cabalidad con todas las normas legales tributarias reguladas y estipuladas por la ley, Régimen Tributario Interno, Ministerio de Relaciones Laborales, Municipales que estipulan el uso y manejo adecuado de los negocios.

El Señor Jorge Homero Taco Maigua actualmente se encuentra encargado del negocio, se pudo determinar que las decisiones se centralizan en su persona. En resumen, se detallan las actividades que el realiza: Alineación Robótica, Enllantaje, Balanceo, Vulcanización, Suspensiones, Ractificado de disco, Tambores de freno.

El presente caso de estudio tiene como objetivo comparar de forma contable las cuentas por cobrar mediante un análisis de los estados financiero generado por Tecnicentro el Trueno durante los años 2017 y 2018, Factor que sirve para considerar el proceso a seguir en la consecución de un crédito, que nos permita otorgarlo con seguridad a nuestros usuarios.

Tecnicentro el Trueno es una empresa que se encuentra posesionada en el mercado por varios años y su actividad principal está destinada en la prestación de servicios ofreciéndoles un centro de mantenimiento preventivos y correctivos unificados en una sola instalación.

EMPRESA

Según (Julio García y Cristobal Casanueva, 2016) La define como una entidad que proporciona bienes o servicios a cambio de un costo que le permite la regeneración de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos”.

SERVICIO

Según (Carlos Eduardo Ortega Lima, 2014) Menciona a un servicio como “Actividades identificables e intangibles que son el objeto principal de una transacción ideada para brindar a los clientes satisfacción de deseos o necesidades”.

EMPRESAS DE SERVICIOS

Según (Luis Torres, 2014) Menciona que las empresas de servicios “Son aquellas compañías que brindar una asistencia a un público determinado. Cada persona de servicio está destinada a una función, la misma desarrolla competencias para cumplir con la demanda de atención y servicios en ese mercado”.

CARACTERÍSTICA DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS

- **Intangibles.** Son aquellos servicios que no se pueden apreciar ni consumir hasta que se realiza el contrato, ya que los usuarios deben tomar una decisión de compra sin la información apropiada.
- **Inseparables.** Son aquellos productos que pueden producirse por diferentes localizaciones, sin embargo, los servicios son únicos porque generalmente se brindan y se consumen al mismo tiempo.
- **Perecederos.** Son servicios que miden la capacidad no utilizada y no se puede almacenar para su uso o venta en el futuro.

- **Variables.** Los productos elaborados que tienden a basarse en procesos computarizados y procedimientos de garantía de calidad que resultan en un producto consistente. Sin embargo, la calidad de un servicio puede variar según muchos componentes, incluido quien lo proporciona, donde se proporciona, cuándo se proporciona y como se proporciona.” (Aras Keropyan, 2018)

CUENTAS POR COBRAR

CUENTAS RELACIONADAS EN LA RECUPERACIÓN DE CARTERA

Las cuentas por cobrar se localizan dentro de los activos corrientes, considerando que su desempeño no prevalece un año este tipo de cuenta se genera por los créditos otorgados a sus clientes al momento de generarse la venta de un bien o del servicio, La no recuperación de las mismas conlleva un riesgo para la empresa, ya que cuenta con dicho flujo para cubrir otras operaciones a corto plazo. A no lograr la recuperación de la cartera en determinado tiempo, puede llegar a desfinanciar a la empresa dando así a la contratación de créditos bancarios.

Según Guajardo “Las cuentas por cobrar son aquellos valores con derecho de ser exigido a terceros. Los cuales Surgen por prestación de servicios o venta de mercadería a créditos los cuales forman parte del activo de la entidad.” (GUAJARDO, 2016)

Según Andrea García indica que “El activo corriente , Es el activos de una empresa que pueden hacerse líquidos, es decir, convertirse en dinero físico en un plazo menor a un año.” (ANDREA CAMILA GARCIA LOZANO, 2017)

Según Soriano 2016 “Establece que toda empresa para tener un mejor crecimiento en el mercado debe realizar oportunidades de compra de compras y ventas de artículos para la entidad, es decir debe tener efectivo. Se define como dinero

disponible del que puede disponer la organización de manera inmediata entre estos tenemos cuentas bancarias, cajas etc.” (SORIANO, 2016)

IMPORTANCIA DE LAS CUENTAS POR COBRAR EN LAS EMPRESAS.

(Ronald Stevens, 2017) Menciona que “Las cuentas por cobrar son de suma importancia ya que es el activo líquido de la empresa después del efectivo ya que es un factor clave para toda empresa pues un mal manejo a este puede llevarle a la quiebra”.

CLASIFICACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR

“De acuerdo a la exigibilidad se clasifican en:

Exigencia inmediata a corto plazo: Esta clasificación es aquella que el plazo de exigibilidad es menor a un año de la fecha de presentación de estados financieros transcurridos en el periodo fiscal.

Exigencia a largo plazo: Es aquellas cuyo plazo de exigibilidad es mayor a un año de la fecha de presentación de estados financieros que estén inmersos en el periodo del ejercicio.

A cargo de los clientes. Son aquellas que se derivan de todas las operaciones normales de la entidad ya sean estas de comercialización de algún servicio o producto a créditos, tales como cuentas y documentos a cargo de los clientes.

A cargo de otros deudores. Son aquellas que se derivan de las operaciones distintas, tales como préstamos financieros y empleados, saldos a favor de contribuciones, ventas de activos fijos, etc. (Normas de Información Financiera , 2019)

PRINCIPALES CUENTAS POR COBRAR

- a) **Cuentas por cobrar al cliente.** Está constituida por los montos que acuerdan los usuarios con la entidad, debido al crédito tomado por la venta durante la transacción.
- b) **Cuentas por cobrar funcionarios y empleados.** Son aquellos acuerdos que los miembros de la organización hacen con la empresa por concepto de ventas a créditos, anticipo de sueldos, entre otros lo que se le descuenta después de su salario los mismo que están dispuesto por las leyes y reglamentos.
- c) **Otras cuentas por cobrar.** Son aquellas que se generan por una complejidad de en las transacciones ya sean esta los préstamo a un ejecutivo, empleado, compras o ventas de algo, daños o perdidas entre otros”. (Julián Pérez Porto y María Merino., 2014)

¿DE DONDE NACEN LOS VALORES DE LAS CUENTAS POR COBRAR?

La empresa Tecnicentro el trueno muestra problemas en este rubro debido que sus cuentas por cobrar nacen de los créditos que les son otorgados a sus clientes mediante sus respectivas ventas lo que significa que la empresa tiene una falta de control en este rubro lo cual puede ser perjudicial a futuro convirtiéndolas en cuentas incobrable razón por la cual la entidad debe dar más importancia a las políticas de créditos y cobranzas.

CLIENTE

Según (Luis Fonseca, 2015) Menciona “Cliente es una persona que obtiene o maneja de manera frecuente los productos o servicios que tiene a su disposición un experto, un comercio o una organización, con el fin de satisfacer la necesidad que se le presente en el momento por dicho producto o servicio.

TIPOS DE CLIENTES

- a) **Clientes Actuales.** - Son aquellos que realizan compras a la empresa en una fecha reciente, y el que genera el volumen de venta actual, ya que son fuente de ingresos que percibe la entidad en la actualidad con el fin de obtener una participación aceptable dentro del mercado.
- b) **Clientes Potenciales.** – Son aquellas organizaciones o clientes que no realicen compras a la entidad en la actualidad, estos son visualizados como posibles clientes al futuro, Este tipo de cliente podría dar lugar a un determinado volumen de ventas en el futuro, siendo así fuente de ingreso potencial para la empresa (a corto, mediano o largo plazo) . (Jessica Garcia, 2015)

ANALISIS FINANCIEROS

Es el estudio e interpretación de la información contable de una entidad u organización con el fin de establecer su situación actual y tomar las decisiones pertinentes, consiste en una serie de técnicas y procedimientos (como estudios de ratios financieros, indicadores y otras técnicas) que permite analizar cada una de la información contable de la entidad obteniendo evidencia que puedan tener obtener una visión objetiva acerca de su situación actual. (Paula Nicole Roldán, 2019)

IMPORTANCIA DEL ANALISIS FINANCIERO

Es de mucha importancia aplicar tácticas que permitan visualizar el nivel de liquidez, endeudamiento y rentabilidad en la actividad empresarial, valorando el rendimiento del negocio. Este instrumento facilita la toma de decisiones a su vez elaborar un plan de acción que permiten identificar los puntos fuertes y débiles de una institución empresarial comparada con otros negocios. (Carlos Ochoa-González, 2018)

Los Ratios Financieros o Indicadores. - “Son instrumentos referentes de dos valores numéricos elegidos y extraídos de los estados financieros de una empresa, con objeto de tratar de evaluar y de corregir si es el caso la situación financiera y global de una empresa u organización”. (Josías Ortiz González , 2015)

TABLA 1 MONTOS DE LAS CUENTAS POR COBRAR E INGRESOS DE TECNICENTRO EL TRUENO

Año	Ingresos	Cuentas por Cobrar	Porcentaje
2016	854.635,51	265.735,34	31%
2017	1.023.870,07	444.149,72	43%

Fuente: Elaboración Propia

Según los datos adquiridos, los Ingresos en el año 2017 fueron de \$854.635,51 y 2018 \$1.023.870,07, y las Cuentas por Cobrar para el año 2017 es de \$ 265.735,34 Por otro lado podemos observar claramente que para el año 2018 aumentaron a un total de \$ 444.149,72.

El porcentaje que influye dentro del total de sus cuentas por cobrar para el año 2017 es el 31% lo que demuestra que es un poco accesible para la empresa, por otro lado, el año 2018 hubo un incremento del 43% lo que representa que la empresa está en problemas ya que en vez de bajar va subiendo lo cual perjudica la estabilidad que mantiene la empresa.

Los Indicadores o Ratios Financieros son herramientas muy útiles e importante para así poder medir el desempeño de la empresa

RAZONES DE ACTIVIDAD

Periodo Promedio de Cobranzas

Uno de los primeros puntos es determinar el periodo promedio de cobranza para así poder conocer el tiempo que los clientes demoran en pagar, por tal motivo se utilizara las cuentas por cobrar.

PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA=	Cuentas por Cobrar
	Promedio de Ventas por Día

PERIODO DE VENTAS POR DIA =	Ventas Anuales
	365

AÑO 2017

$$\text{PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA} = \frac{265.735,34}{2341,467151} = 113$$

$$\text{PERIODO DE VENTAS POR DIA} = \frac{854.635,51}{365} = 2341,47$$

AÑO 2018

$$\text{PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA} = \frac{444.149,72}{2805,123479} = 158$$

$$\text{PERIODO DE VENTAS POR DIA} = \frac{1.023.870,07}{365} = 2805,12$$

ANALISIS

Mediante el cálculo se pudo determinar que sí, La empresa presenta un problema al momento de recuperar los créditos que les son otorgado a sus clientes el cual demuestra que para el año 2017 tarda más de 3 meses en convertir en efectivo sus cuentas por cobrar en comparación con el año 2018 refleja que sus cuentas aumentaron de 113 días a 158 días, Lo cual demuestra que existe una falta de control que mantiene esta cuenta y que de seguir así va a presentar grandes problemas como la transformación de cuentas incobrables ya que esto afecta directamente a la estabilidad financiera que mantiene la empresa.

Periodo Promedio de Pago

Es de mucha importancia calcular esta ratio ya que nos indicará el tiempo que la empresa demora en cancelar sus obligaciones, el cual se obtendrá mediante el periodo promedio de pago que lo realizará para poder verificar que estos no se realicen con mayor celeridad que los cobros de la entidad y de esta manera poder implantar sus políticas de créditos.

PERIODO PROMEDIO DE PAGO=	Cuentas por Pagar
	Promedio de compras por Día

PERIODO DE COMPRAS POR DIA =	Compras Anuales
	365

AÑO 2017

$$\text{PERIODO PROMEDIO DE PAGO= } \frac{10.245,44}{1160,213068} = 9$$

$$\text{PERIODO DE COMPRA POR DIA} = \frac{423.477,77}{365} = 1160,21$$

AÑO 2018

$$\text{PERIODO PROMEDIO DE PAGO} = \frac{55.855,75}{1293,634658} = 43$$

$$\text{PERIODO DE COMPRA POR DIA} = \frac{472.176,65}{365} = 1293,63$$

ANÁLISIS

Este indicador financiero determina que la empresa atraviesa un grave compromiso ya que se tarda demasiado en recuperar sus créditos que son otorgados a diferencia de sus cuentas por pagar son pagadas con anticipación, a pesar que en el año 2017 tarda un total de 9 días y en el año 2018 aumentaron a 43 días lo cual demuestra que esto no soluciona el problema de la empresa ya que esto afecta la liquidez de la entidad.

Rotación de Activos Totales

Esta ratio se lo calculara para medir la eficiencia con que la empresa utiliza sus activos para generar ingresos y lo importante que resulta conocer que tan productivos son los activos de dicha entidad.

ROTACION DE ACTIVOS TOTALES =	<i>Ventas</i>
	————— <i>Activos totales</i>

AÑO 2017

$$\text{ROTACION DE ACTIVOS TOTALES} = \frac{854.635,51}{860.124,16} = 0,99$$

AÑO 2018

$$\text{ROTACION DE ACTIVOS TOTALES} = \frac{1.023.870,07}{863.925,71} = 1,19$$

Este indicador demuestra que la empresa si está produciendo sus activos ya que va aumentando, Si comparamos ambos años se ve claramente que para el año 2017 tiene un total 0,99 de ingresos mientras que en el año 2018 tiene 1,19 de ingresos, esto se debe al incremento de los activos durante el último año especialmente a las cuentas por cobrar.

Debido a que la empresa presente problemas en sus cuentas por cobrar de los créditos que les son otorgados a sus clientes, es de suma importante controlar con mayor eficiencia las cuentas por cobrar para que su productividad sean efectiva respecto a los activos.

RAZONES DE RENTABILIDAD**Margen de Utilidad Bruta**

Este Indicador Financiero establece que tan rentable resulta la entidad con relación a lo que le cuesta producir el servicio que es ofrecido a sus clientes.

MARGEN DE UTILIDAD BRUTA =	UTILIDAD BRUTA	X 100
	VENTAS	

AÑO 2017

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD BRUTA} = \frac{431.157,74}{854.635,51} = 50\%$$

AÑO 2018

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD BRUTA} = \frac{551.693,42}{1.023.870,07} = 54\%$$

ANALISIS

Mediante el cálculo realizado se puede observar que el margen de utilidad bruta refleja que la empresa ha tenido un aumento en la rentabilidad de la empresa al comprar que en el año 2017 obtuvo como resultado un 50% mientras que en el año 2018 un 54% lo cual demuestra que si están resultando sus ventas ya que aumentaron en mayor proporción que sus costos de operación.

Margen de Utilidad Operativa

Este Indicador Financiero Permite visualizar el nivel de eficiencia que ha tenido la entidad en un periodo determinado, este indicador nos muestra que tanta habilidad ha tenido el equipo de ventas para generar los ingresos requeridos que permita el normal funcionamiento de la empresa.

MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA =	<i>UTILIDAD OPERATIVA</i>	<i>X 100</i>
	<i>VENTAS</i>	

AÑO 2017

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA} = \frac{34.829,30}{854.635,51} = 4\%$$

AÑO 2018

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA} = \frac{139.837,84}{1.023.870,07} = 14\%$$

ANALISIS

Este Indicador demuestra que la rentabilidad del negocio con relación a los costos y gastos generados para la producción del servicio que se le brinda a los clientes, ha ido incrementando debido a las comparaciones entre el año 2017 que se obtuvo un 4% y por otro lado en el año 2018 un 14% lo cual demuestra que, si está resultando rentable, debido a que hubo un alza en sus ingresos y un mínimo incremento de los costos y gastos.

Margen de Utilidad Neta

Este Ratio nos permite mostrar el rendimiento total de la empresa respecto a la utilización de sus recursos, es el resultado de restarle a la utilidad operativa los gastos financieros y los impuestos del periodo. Es decir, el resultado final que considera menos todos los gastos.

MARGEN DE UTILIDAD NETA =	UTILIDAD NETA	X 100
	VENTAS	

AÑO 2017

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD NETA} = \frac{15.664,25}{854.635,51} = 2\%$$

AÑO 2018

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD NETA} = \frac{94.541,89}{1.023.870,07} = 9\%$$

ANALISIS

Este ratio indica el rendimiento real de la empresa ya que ha ido incrementando para el año 2017 se obtuvo un 2% y para el 2018 un 9% esto refleja que la entidad si está en sus buenos momentos debido al incremento de ventas, y el poco aumento de los costos y gastos.

Rendimiento Sobre Activos

Mediante este indicador se puede determinar la eficiencia y eficacia de los administradores de la empresa con el manejo de los activos y la producción de utilidades.

RENDIMIENTO SOBRE ACTIVO=	UTILIDAD NETA	X 100
	Activos Totales	

AÑO 2017

$$\text{RENDIMIENTO SOBRE ACTIVO} = \frac{15.664,25}{860.124,16} = 2\%$$

AÑO 2018

$$\text{RENDIMIENTO SOBRE ACTIVO} = \frac{94.541,89}{863.925,71} = 11\%$$

ANALISIS

Al comparar ambos años podemos darnos cuenta que la empresa ha ido aumentando lo cual demuestra que para el año 2017 se obtuvo un 2% mientras que para el año 2018 un 11% ya que esto permite determinar que el rendimiento de los activos es aparentemente positivo, debido a las cuentas por cobrar que ha estado incrementado, parte primordial de los activos.

RATIOS FINANCIEROS		
	AÑO 2017	AÑO 2018
Periodo Promedio de Cobranza	113	158
Periodo de Ventas Diaria	2.341,47	2.805,12
Periodo Promedio Pago	9	43
Perido de Compras Diaria	1.160,21	1.293,63
Rotación de Activos Totales	0,99	1,19
Margen de Utilidad Bruta	50%	54%
Margen de Utilidad Operativa	4%	14%
Margen de Utilidad Neta	2%	9%
Rendimiento Sobre Activos	2%	11%

ANALISIS GENERAL

Implementar políticas de créditos y cobranzas para que los administradores de la entidad puedan obtener parámetros para decidir qué clientes son sujetos de créditos, disminuyendo así el riesgo de morosidad que presenta la misma.

Instalar un programa computarizado que facilite el debido control de las cuentas por cobrar y poner al frente a una persona que se haga cargo del seguimiento de este rubro, para que así sea posible detectar a tiempo a los clientes que están cayendo en un periodo de morosidad y así evitar que esta cuenta se convierta en cartera vencida para la empresa.

Crear estrategias que permita la recaudación de las cuentas por cobrar y que reduzca el nivel de morosidad, por ejemplo, descuentos por pronto pago, recordatorio de pago y envíos de estados de cuenta a clientes.

Establecer procedimientos para la cobranza a los clientes, ejemplo; él envió de estados de cuentas por cobrar de manera periódica para que de esa manera ellos sepan cuanto y cuando vecen sus deudas, evitando así el incremento de cuentas incobrables.

Diversificar la cartera de clientes fijos considerados como confiables al momento de otorgarles los créditos y que además servirán para proteger a la entidad.

CONCLUSIÓN

Mediante los cálculos realizados puedo concluir que la empresa Tecnicentro el Trueno presenta un grave problema debido a que sus ventas la mayor cantidad la realiza a crédito a pesar de no contar con políticas de créditos y cobranzas ni poseer un programa computarizado que le permita llevar un control adecuado de este rubro.

Este tipo de problemas se debe al descuido y falta de control que durante los últimos años se ha mantenido en las cuentas por cobrar, situación que se agrava por la rapidez con que la empresa cancela las obligaciones contraídas con sus acreedores lo cual perjudica totalmente a la empresa sometiéndola al riesgo de falta de liquidez y baja de rentabilidad.

Si no se hacen efectivas sus cuentas por cobrar la empresa reducirá significativamente, las cuales cuentan como ingresos por las ventas que les han sido otorgada a los clientes.

Por otro lado la rotación de activos totales mostro un resultado aparentemente positivo , puesto que incrementaron sus activos , pero al analizar este incremento se pudo detectar que fue producto de las ventas que en su mayoría son a créditos y aunque represente un beneficio para el empresa por el alza de sus ventas se debería dar un debido tratamiento y seguimiento a las cuentas por cobrar para que la productividad de los activos no se vean reflejado como un supuesto ya que en si sus ventas son efectivas y reales.

BIBLIOGRAFÍA

Josías Ortiz González . (27 de Abril de 2015). Obtenido de <https://finanzasyproyectos.net/que-son-los-ratios-financieros/>

Julián Pérez Porto y María Merino. (2014). Obtenido de <https://definicion.de/cuentas-por-cobrar/>

ANDREA CAMILA GARCIA LOZANO. (21 de OCTUBRE de 2017). Obtenido de <https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/que-es-un-activo-corriente>

Aras Keropyan. (18 de Octubre de 2018). Obtenido de <https://retos-directivos.eae.es/empresas-de-servicios-tipos-y-caracteristicas/>

Carlos Eduardo Ortega Lima. (8 de Mayo de 2014). Obtenido de <https://prezi.com/gas117t3hx0q/definicion-de-servicios-segun-diversos-expertos/>

Carlos Ochoa-González. (6 de Abril de 2018). Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/analisis-financiero-ecuador.html>

Estibaliz de Prado . (13 de Febrero de 2018). Obtenido de <https://www.audalianexia.com/blog/control-interno-y-auditoria/>

GUAJARDO. (8 de Agosto de 2016). Obtenido de <https://www.econlink.com.ar/cuentas-por-cobrar>

Jessica Garcia. (16 de Junio de 2015). Obtenido de <https://es.slideshare.net/JessicaGarcia74/clientes-actualesypotenciales>

Julio García y Cristobal Casanueva. (2 de Abril de 2016). Obtenido de <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>

Luis Fonseca. (28 de Enero de 2015). Obtenido de <https://www.significados.com/cliente/>

Luis Torres. (29 de Mayo de 2014). Obtenido de <https://actualicese.com/2014/05/29/definicion-de-una-empresa-de-servicios/>

Normas de Información Financiera . (Enero de 2019). Obtenido de Instituto Mexicano de Contadores Públicos (2019). Normas deg

Paula Nicole Roldán. (2019). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/analisis-financiero.html>

Ronal Stevens. (13 de Julio de 2017). Obtenido de <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3631525-que-son-cuentas-por-cobrar-cual-importancia>

SORIANO, M. J. (14 de julio de 2016). Obtenido de https://issuu.com/flavioo.penaprior/docs/introducci__n_a_la_contabilidad_y_1

TECNICENTRO EL TRUENO

Del 1 de Enero del 2017 AL 31 de Diciembre del 2018

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

	AÑO 2017	AÑO 2018
ACTIVOS		
ACTIVO CORRIENTE		
CAJA- BANCO	343.392,99	179.105,44
INVENTARIOS	195.365,88	194.341,12
CUENTAS POR COBRAR	265.735,34	444.149,72
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	804.494,21	817.596,28
 ACTIVO FIJO		
MAQUINARIA EQUIPOS E INSTALACIONES	12.840,19	10.331,28
OTROS ACTIVOS FIJOS	23.289,76	4.386,81
VEHICULOS	19.500,00	19.500,00
(-) DEPRECIACION ACUMULADA DEL ACTIVO FIJO	22.423,00	12.111,34
TOTAL ACTIVO FIJO	55.629,95	46.329,43
TOTAL ACTIVOS	860.124,16	863.925,71
 PASIVO CORRIENTE		
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	10.245,44	55.855,75
TOTAL PASIVO CORRIENTE	10.245,44	55.855,75
PASIVOS NO CORRIENTE	558.224,98	672.169,04
TOTAL PASIVO	568.470,42	728.024,79
 PATRIMONIO		
TOTAL PATRIMONIO NETO	291.653,74	135.900,92
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	860.124,16	863.925,71

TECNICENTRO EL TRUENO

Del 1 de Enero del 2017 AL 31 de Diciembre del 2018

ESTADO DE RESULTADO

<i>INGRESOS</i>	2017	2018
<i>VENTAS (0%)</i>	511.737,86	654.897,09
<i>VENTAS (12%)</i>	342.897,65	368.972,98
TOTAL INGRESOS	854.635,51	1.023.870,07
COSTOS Y GASTOS		
<i>COMPRAS NETAS</i>	423.477,77	472.176,65
(=)TOTAL COSTOS DE VENTAS	423.477,77	472.176,65
UTILIDAD BRUTA	431.157,74	551.693,42
GASTO DE ADMINISTRACION Y VENTAS		
<i>ARRENDAMIENTO PERSONAS NATURALES</i>	2.221,00	2.657,00
<i>TRANSPORTE EN COMPRA</i>	4.210,00	4.306,83
<i>COMBUSTIBLES</i>	143.630,32	155.348,27
<i>SUMINISTROS Y MATERIALES</i>	216.834,87	217.835,98
<i>DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS</i>	22.423,00	23.546,86
<i>IMPUESTO CONTRIBUCION Y OTROS</i>	439,25	439,25
<i>IVA QUE SE CARGA AL GASTO</i>	6.570,00	7.721,39
TOTAL DE GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	396.328,44	411.855,58
UTILIDAD OPERATIVA	34.829,30	139.837,84
UTILIDAD NETA	15.664,25	94.541,89

ANEXOS

ENTREVISTA

¿Se lleva un registro de las cuentas por cobrar a clientes?

¿La empresa cuenta con un manual de políticas de créditos y cobranzas?

¿La empresa cobra intereses por la otorgación de crédito?

¿La empresa cada que tiempo realiza análisis financieros?

Babahoyo, 08 de julio del 2019

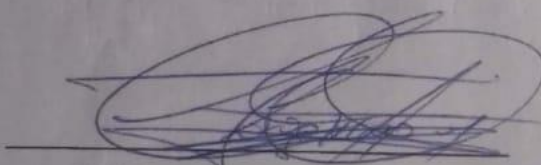
Ingeniero
Javier Paredes
COORDINADOR DE LA TITULACIÓN CARRERA DE INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA
En su despacho.-

De mis consideraciones

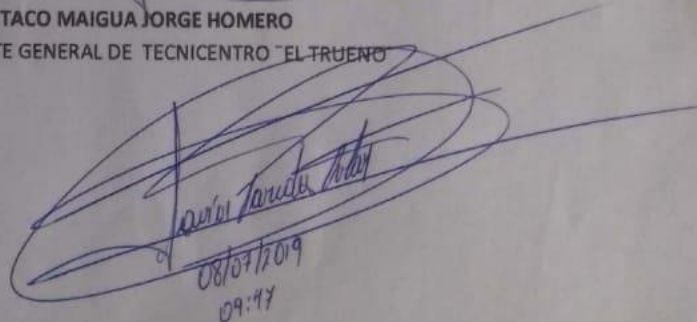
Yo, **TACO MAIGUA JORGE HOMERO**, en calidad de Gerente General de **TECNICENTRO "EL TRUENO"** mediante la presente doy autorización a la Srta. **SANTOS YEPEZ GABRIELA NATALI** con cedula ciudadanía # **1207966563**, estudiante de la **FACULTAD DE ADMINISTRACION, FINANZAS E INFORMATICA**, en la carrera de **INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**, para que realice el estudio de caso con el nombre de **ANALISIS FINANCIERO DE LAS CUENTAS POR COBRAR EN TECNICENTRO "EL TRUENO" CIUDAD DE BABAHOYO PROVINCIA DE LOS RIOS**, como requisito para el cumplimiento de la modalidad examen complejo, para la obtención del título profesional.

Extendió la presente certificación para la interesada dé el uso legal que ella estime pertinente.

Atentamente



TACO MAIGUA JORGE HOMERO
GERENTE GENERAL DE TECNICENTRO "EL TRUENO"



08/07/2019
09:47