



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

**PROCESO DE TITULACIÓN**

**OCTUBRE 2019 – MARZO 2020**

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

**PRUEBA PRÁCTICA**

**Ingeniería en Contabilidad y Auditoría**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y**  
**AUDITORÍA**

**TEMA:**

**Cartera de crédito de la sociedad Schuldt Vizuite de la ciudad de Babahoyo**

**EGRESADA:**

**Karla Damaris Molina Cedeño**

**TUTOR:**

**Ing. Javier Paredes Tobar**

**AÑO 2020**

## **Introducción**

El presente trabajo de investigación tiene como tema “Cartera de crédito de la Sociedad Schuldt Vizuet de la ciudad de Babahoyo”, mediante la recolección y análisis de la información otorgada por la empresa se pretende conocer e identificar los procesos que se producen desde el momento en que el cliente realiza la compra a crédito y los métodos que se emplean para recuperar los fondos de los créditos concedidos.

Una de las falencias que se pudo detectar en el transcurso de la investigación, es que no se cuenta con un manual de políticas y procedimientos de crédito y cobranzas, que le permita a la empresa obtener información adecuada para la toma de decisiones, lo que crea una inconsistencia en la gestión de los cobros. Además, se constató, que el principal inconveniente que origina pérdidas a la empresa al momento de efectuar los créditos, se deriva de no realizar un análisis del perfil crediticio del cliente.

El conceder productos o servicios a crédito es una de las opciones o estrategias que tienen las empresas para conservar y atraer a los clientes e incrementar sus ventas. Dichos créditos se expresan en las cuentas por cobrar, aun cuando éstas demuestren diferentes condiciones y formas de pago.

Si bien es cierto, el que una sociedad otorgue créditos a sus clientes, es una medida que beneficia a la empresa, pero también no hay que perder de vista los riesgos que se pueden generar al adoptar dicha medida.

Para los autores Morales Castro & Morales Castro, (2014) el conceder un crédito significa, “adelantar fondos, u otorgar un plazo para un pago exigible; por ello desde el punto de vista jurídico, el crédito puede considerarse como un préstamo o como una venta a plazos”.

Para la respectiva ejecución del presente estudio de caso, se determinó que la sub-línea a aplicar en la investigación es “Gestión de la Información Contable”, tomando en consideración la utilización, análisis e interpretación de la información obtenida del responsable del área contable - financiera de la empresa en relación a una mejora en la toma de decisiones, respecto a los créditos otorgados por la misma.

## **Desarrollo**

La Sociedad Schuldt Vizuete, lugar en el cual se desarrollará el presente estudio de caso, es una sociedad de procedencia familiar (Padres e Hijos), dedicada a la venta al por mayor y menor de accesorios, partes y piezas de vehículos automotores. Se encuentra ubicada en las calles Juan X Marcos S/N Ricaurte, Av. Clemente Baquerizo, Provincia de Los Ríos, Cantón Babahoyo. La misma se destaca por la excelencia y calidad en los productos y servicios que ofrece. Buscando siempre satisfacer las exigencias de su clientela. Sus ingresos proceden de la venta de artículos de repuestos direccionados al sector automotriz, agrícola.

Registrada en el Servicio de Rentas Internas (SRI) con el Registro Único de Contribuyente (RUC) número 1291741599001, y como tipo de contribuyente “Sociedades”. La cual tuvo sus inicios en el año 1996 bajo el nombre de Comercial Vizuete Erazo. Tiempo más tarde se produjo una separación, lo que originó que para el 15 de junio del 2011 se desarrollen actividades comerciales, bajo la denominación de “Sociedad Schuldt Vizuete”. La misma consta de 4 accionistas, el socio mayoritario posee el 62,5% de las acciones (Gerente) Ing. Denny Schuldt León; y los demás accionistas con un 12,5% de participación.

Según se evidencia en el Portal del Servicio de Rentas Internas el término sociedad consiste en “cualquier entidad que, proporcionada o no de carácter legal, conforma una unidad mercantil o de pertenencia autónoma de sus integrantes, de acuerdo a lo establecido en el artículo 98 Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, (2018)

Conforme lo establece la Ley del Registro Único Del Contribuyente , (2016) en su art. 3, de la inscripción obligatoria menciona que “todos los sujetos naturales y

jurídicos, entes sin naturaleza legal, nacionales y extranjeros, que formen o realicen acciones mercantiles en el país en forma permanente u ocasional o que sean responsables de recursos o derechos que obtengan ganancias, beneficios, salarios, honorarios y otras rentas sujetas a tributo en el Ecuador, están obligados a inscribirse, por una sola vez en el Registro Único de Contribuyentes”

Según Rodríguez, (1983) la cartera de créditos es una cuenta que “pertenece al grupo de activos y comprende los saldos de un capital de las operaciones de créditos otorgados. En ella se encierran algunas transacciones concedidas con fuentes de financiamiento interno, externo o propias”. (pág. 83)

Considerando que la evaluación de esta cuenta es de vital importancia ya que permite a la empresa conocer las estimaciones de lo prestado y como se lleva a cabo el registro de sus movimientos, ya sea por concepto de préstamos, créditos.

Además, de conocer sobre el giro de los créditos concedidos por la empresa otra de las características de la cartera de créditos, es que permite a la empresa estimar la cantidad de dinero que se encuentra en manos de otras personas, el plazo de los créditos concedidos y a su vez cuan provechoso es para la entidad realizar dichas operaciones.

El otorgamiento de créditos según González & García, (2012) “es la función esencial y la cartera de préstamos de una empresa comprende la mayor fuente de sus ingresos y ganancias”

Pero que a pesar de que la cartera de créditos provea la mayor parte de ingresos en la empresa, es indispensable identificar los riesgos inherentes a la actividad, las posibilidades de pago, de acuerdo a las necesidades de los clientes y los riesgos percibidos, con el propósito de maximizar su rendimiento.

La Sociedad Schuldt Vizuete, posee un total de cartera de crédito de \$ 64.526,55 para el año 2017 mientras que para el año 2018 un total de \$46.403,22 pudiéndose detectar una disminución del 28,09% en los créditos para el año 2018.

Uno de los procesos más importantes a realizar dentro de una organización o entidad, es conocer e identificar si el futuro cliente es apto y si está en la capacidad de recibir un crédito y de pagarlo en el plazo establecido en el contrato. Gestión que no se realiza dentro la Sociedad Schuldt Vizuete, lo que genera que se otorgue crédito a clientes que no están en posibilidad de cumplir con sus obligaciones.

Las cuentas por cobrar son una representación del valor o monto que los clientes adeudan a la empresa, como resultado de haber cedido determinados bienes o servicios en un determinado plazo.

Una de las actividades u operaciones que realiza esta sociedad es otorgar a sus clientes mercadería a crédito, generando desde ese momento una cuenta por cobrar para la empresa. Para el autor Moreno, (2014), “Las cuentas por cobrar constituyen un crédito producido por la venta o prestación de bienes y servicios, cuyos términos se detallan en el contrato de compraventa, al momento del ingreso de la mercadería o servicio que se ha proporcionado. (pág. 82)

Una de las posibles consecuencias que se pueden dar al momento de que se otorgue el crédito a los clientes, es que los mismos no cumplan con el plazo estipulado. Esto hace que el valor de la cartera vencida aumente, considerándose una pérdida para la empresa. Es por ello que el autor Peiro Ucha, afirma que “el riesgo de crédito es considerar que se puede concebir una pérdida como resultado de un impago cometido por la contraparte, en una operación financiera, es decir, la posibilidad que existe de que no nos paguen”.

Según los autores Estupiñan & Estupiñan, (2006) mencionan que el Riesgo crediticio es “La posibilidad de que un suceso acontezca y afecte adversamente en el cumplimiento de los objetivos, en el personal y en las políticas internas generando pérdidas, por ello todas las empresas deben definir a sus tutores, dueños o accionistas, con el fin de afrontar y superar los riesgos de incertidumbre”.

Por lo tanto, el riesgo de crédito de acuerdo a lo mencionado en el párrafo anterior es considerado como medio para evaluar la probabilidad que existe en que el deudor cumpla con sus obligaciones.

La empresa, en la actualidad tiene un aumento en lo que respecta a la cartera vencida, al dar mercadería a crédito, donde:

La Cartera Vencida es una cuenta donde se registran los créditos otorgados por la empresa cuyo capital, cuotas de pago o intereses no hayan sido cancelados en su totalidad, hasta 30 días contados desde la fecha de vencimiento. (Danés, 2013)

Según Domínguez Valverde & Monar Yáñez, (2008) especifican que la morosidad es “la situación jurídica en la que un obligado se encuentra en mora, siendo ésta el retraso en el cumplimiento de una obligación”.

Mediante entrevista realizada al responsable del área contable - financiera, se determinó que la Sociedad Schuldt Vizueté posee una cartera vencida de \$ 13.394,68 para el año 2017 y de \$13.040,32 para el año 2018, lo que refleja una disminución favorable para la empresa del 2.65% en relación con el periodo 2018.

El incumplimiento de políticas de cobranza o la falta de ellas hace que el otorgamiento y recuperación de los créditos disminuyan.

Para el autor NORIEGA CASTRO, (2011) las políticas, “representan los lineamientos a considerar al momento de otorgar crédito a un cliente, el valor a conceder, y el plazo a cancelar la deuda”. Dando lugar a una gestión de crédito eficiente. (pág. 25)

Para este mismo autor las políticas de cuentas por cobrar se pueden aplicar de dos maneras:

- Venta a crédito con una determinada cantidad de días. Esta estrategia aplicada por la empresa concede al cliente un plazo para el cumplimiento de sus obligaciones. Teniendo la empresa la potestad para establecer el plazo de crédito que más le favorezca.
- Descuento por pronto pago. Esta estrategia busca que el cliente cancele sus obligaciones en la menor cantidad de días, otorgando un porcentaje de descuento sobre el valor total de la venta.

Para el autor Ovando Cermeño, (2008) una Política de venta a crédito “incurre en ciertos costos propios generados al momento de efectuarse el crédito como facturación, contabilidad, sueldos, costos de morosidad cuando el cliente se demora en pagar, costos de incumplimiento cuando el cliente no paga definitivamente”. Una vez pasado el periodo de crédito estipulado, la empresa deberá aplicar estrategias para la pronta recuperación de las cuentas pendientes de cobro.

Mientras que para el autor Marroquín Reyes, (2007) las Políticas de descuento por pronto pago provocan en el cliente “un aprovechamiento del descuento ofrecido en el momento en el que se realiza la compra, con el fin de liquidar sus obligaciones antes de que se acabe el plazo de pago”. Usualmente este tipo de políticas son utilizadas para atraer la atención de más clientes y aumentar las ventas.

Con la finalidad de llevar un adecuado control de la cuenta por cobrar en una organización, el autor NORIEGA CASTRO, (2011) establece que “es necesario implementar políticas de crédito y cobro que optimicen el capital de trabajo invertido”. Este control se precisa por el volumen de las ventas y por el período promedio de cobranza. Dicho período promedio de cobranza, depende de las circunstancias monetarias en las que se halle el consumidor, y de factores propios de la empresa. Siendo de gran importancia en toda organización la aplicación de políticas, en las cuáles se consideren ciertas medidas como: esquemas de crédito, el riesgo máximo aprobado en las cuentas de crédito, las condiciones del plazo en que se otorga el crédito, los porcentajes de descuento por pronto pago, si llegaran a existir. Para así evitar la cartera vencida y su incremento.

Dentro de las empresas se debe considerar un análisis de la cartera en el cual se pueda constatar el listado de los clientes que posee la empresa, clasificar por variables de antigüedad o de cartera, según convenga, y de acuerdo al límite de crédito que la empresa haya cedido.

La Antigüedad de Cuentas a Cobrar, es una práctica de valoración que analiza las cuentas a cobrar según su antigüedad (esto se da en, cuentas menores a 30, entre 30 y 60; 60 y 90 días y aquellas que se originaron hace más de 90 días). El autor NORIEGA CASTRO, (2011) menciona que “cuanto más tiempo haya pasado desde el origen de la cuenta, menos probable será su cobro”.

El realizar una correcta administración de las cuentas por cobrar, una empresa puede apresurar o agilizar el cobro del crédito concedido y analizar el costo-beneficio de haber realizado dicha gestión. Este análisis se puede perpetrar mediante la utilización de ratios financieros que permitan evaluar y conocer a profundidad la situación económica y la capacidad que tiene para reaccionar ante sus obligaciones, estas razones financieras

según los autores (Moyer & Kretlow) permiten “descubrir áreas problemáticas específicas para iniciar labores correctivos a tiempo” a través del análisis, estos indicadores permiten realizar comparaciones entre un periodo y otro, y así determinar si han existido o no cambios en el comportamiento económico.

Por lo cual se ha procedido a realizar el cálculo de los siguientes ratios financieros:

$$\text{Rotación Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{ventas}}{\text{cuentas por cobrar}}$$

<b>Año 2017</b>	$RCC = \frac{767.055,87}{64.526,24} = 11.89 \text{ veces}$
<b>Año 2018</b>	$RCC = \frac{730.901,90}{46.403,22} = 15.75 \text{ veces}$

Los resultados obtenidos del ratio financiero Rotación de cuentas por cobrar nos muestra que la Sociedad Schuldt Vizuite, posee una rotación de cuentas por cobrar de 11,89 veces para el año 2017 y 15,75 veces para el año 2018. Lo que manifiesta que en el año 2018 hubo un incremento significativo de 3,9 veces.

De la misma manera, para conocer el número promedio de días en que la Sociedad cobra sus ventas a crédito, se debe realizar el ratio financiero Periodo promedio de cobro que según menciona el autor Garcia, (2017) “este indicador busca calcular el tiempo que tardan las cuentas por cobrar para convertirse en efectivo”.

Su cálculo se realiza de la siguiente manera:

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{365 \text{ días}}{\# \text{ de veces Rotación de las Cuentas por Cobrar}}$$

<b>Año 2017</b>	Periodo promedio de cobro = $\frac{365 \text{ días}}{11,89 \text{ veces}} = 31 \text{ días}$
<b>Año 2018</b>	Periodo promedio de cobro = $\frac{365 \text{ días}}{15,75 \text{ veces}} = 23 \text{ días}$

Los resultados obtenidos en este ratio financiero, demuestran que la Sociedad en relación al periodo promedio de cobro, tarda en convertir sus cuentas por cobrar en efectivo, 31 días para el año 2017 y 23 días para el año 2018. Por lo que se puede considerar una disminución de 8 días en relación al periodo anterior (2018). Siendo una respuesta favorable para la empresa.

Considerando que el ratio de liquidez, indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo. Se procede a realizar el cálculo del indicador de liquidez de la siguiente manera:

$$\text{Indicador de Liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

<b>Año 2017</b>	Indicador de liquidez = $\frac{209.062,03}{148.861,56} = 1,40 \text{ veces}$
<b>Año 2018</b>	Indicador de liquidez = $\frac{252.402,19}{277.495,91} = 0,91 \text{ veces}$

Los resultados obtenidos de este ratio financiero, reflejan que por cada \$1 que la empresa debe en el corto plazo tiene 1,40 para respaldar sus obligaciones en el año

2017, Mientras que, para el año 2018 el indicador de liquidez nos indica que por cada \$1 que la empresa debe en el corto plazo tiene 0,91 para pagar o respaldar sus obligaciones. Por lo que se puede interpretar una disminución de 0,49 veces.

Al igual que el ratio anterior, la prueba ácida nos ayuda a determinar la capacidad que tiene la empresa de cumplir con sus obligaciones a corto plazo, exceptuando el inventario, porque es considerada una de las cuentas menos líquida, es decir sin depender de la venta de sus existencias.

El resultado de este ratio nos permitirá medir la capacidad de pago inmediato que tiene la empresa. Por lo cual se emplea la siguiente fórmula:

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

<b>Año 2017</b>	Prueba Ácida = $\frac{\$ 209.062,03 - \$ 186.095,84}{\$ 148.861,56} = 0,15$ veces
<b>Año 2018</b>	Prueba Ácida = $\frac{\$ 252.402,19 - \$ 155.802,85}{\$ 277.495,91} = 0,35$ veces

Con los resultados obtenidos de este índice financiero, se demuestra que para el año 2017 se obtuvo 0,15 y para el año 2018 tiene la empresa una prueba ácida de 0.35, lo que permite inducir que por cada \$1 que se debe en el pasivo corriente, se cuenta con \$ 0,15 y \$0,35 proporcionalmente para su cancelación, sin necesidad de tener que concurrir a la realización de los inventarios. Considerando que para el año 2018 tiene un aumento de 0,20 veces. Esto nos permite considerar que, a pesar del aumento proporcional de un periodo con el otro, la empresa no cuenta con suficientes activos

líquidos para pagar sus deudas, esto se deriva a que la sociedad posee dificultades para aumentar sus ventas y efectuar sus respectivos cobros.

## CONCLUSIONES

La Sociedad Schuldt Vizuite, presenta una disminución en el rubro de cartera vencida de las cuentas por cobrar del 2,65% para el periodo 2018, lo que explica que la empresa ha mejorado el periodo en que realizan los cobros.

Se evidenció que la empresa no cuenta con un departamento que se encargue de los créditos y cobranzas, no poseen un manual donde se establezcan las políticas de los créditos y las cobranzas a realizar; sus propietarios son los que definen a quienes de sus clientes otorgarles crédito.

Al realizar un análisis de rotación de las cuentas por cobrar se apreció un incremento significativo de 3,9 veces para el periodo 2018, siendo una respuesta favorable para la misma.

Considerando los resultados obtenidos de la implementación del ratio financiero periodo promedio de cobro, se constató que existe una disminución en el periodo de cobro de los créditos concedidos de 8 días en relación al periodo anterior (2018). Reflejando una mejoría en cuánto a la rapidez con la que ocurren los cobros.

Respecto a la información obtenida de la utilización del índice de liquidez, es importante resaltar que la empresa posee la capacidad exacta para cumplir con sus obligaciones, a pesar de que en el último periodo existió una disminución de 0,49 veces.

Con el ratio financiero de la prueba ácida, se pudo considerar que a pesar del aumento proporcional de un periodo con el otro de 0,20 veces, la empresa no posee los recursos inmediatos para el pago de sus deudas a corto plazo.

## BIBLIOGRAFÍA

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

GRUPO EDITORIAL PATRIA. Obtenido de

<https://editorialpatria.com.mx/pdffiles/9786074383652.pdf>

NORIEGA CASTRO, J. V. (2011). ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR -UN ENFOQUE PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE PRENDAS DE VESTIR EN GUATEMALA. 80.

Danés. (2013). Obtenido de <http://servdmzw.asfi.gob.bo/circular/Manual/T03/130.pdf>

Domínguez Valverde , & Monar Yánez. (2008). *Análisis de cartera de Credito Vencida y la liquidez*. México: Universidad Estatal de Bolívar.

Estupiñan , G., & Estupiñan , G. (2006). *Análisis Financiero y de Gestión*. Bogotá.

García, L. (2017). *Análisis Financiero y Control*.

González , P., & García , R. (2012).

Ley del Registro Único Del Contribuyente . (20 de Mayo de 2016). *Ley del Registro*

*Único Del Contribuyente*. Obtenido de

<file:///C:/Users/Karla/Downloads/160520%20Ley%20de%20RUC.pdf>

Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. (21 de AGOSTO de 2018). *Ley Orgánica*

*de Régimen Tributario Interno*. Obtenido de

<file:///C:/Users/Karla/Downloads/Ley%20de%20Regimen%20Tributario%20Int>

erno-

%20Ultima%20Modificación%2021%20de%20agosto%202018%20(2)%20(1).

pdf

Marroquín Reyes. (2007). Administración de las cuentas por cobrar en el comercio.

Moreno, J. (2014). *Contabilidad de la Estructura Financiera de la Empresa*. . Mexico: Grupo Editorial Patria.

Moyer, M., & Kretlow. (s.f.). *Administración financiera contemporánea*. 9° Edición.

Muñoz, D. (s.f.). *Slideshare*.

Ovando Cermeño. (2008). Auditoría de cuentas por cobrar y créditos de recuperación dudosa en Guatemala.

Peiro Ucha, A. (s.f.). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/riesgo-de-credito.html>

Rodríguez. (1983).

Servicio de Rentas Internas. (s.f.). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/web/guest/RUC>

## **ANEXO 1.- Cuestionario de entrevista realizada.**

1. ¿Cuál es proceso para el otorgamiento de crédito a los clientes?
2. ¿Cuántos son los clientes que conforman la cartera vencida?
3. ¿Cuál es el proceso de cobro de la cartera de cuentas por cobrar?
4. ¿Cada que tiempo se hace seguimiento a las carteras vencidas?
5. ¿Cuántas personas están encargadas del cobro de la cartera vencida?
6. ¿La empresa cuenta con manual de políticas y procedimientos de créditos y cobranza?
7. ¿Cuál es el monto mínimo de crédito al que pueden acceder los clientes?
8. ¿Cuánto es el monto en dólares de la cartera vencida?

**ANEXO 2.- Datos proporcionados por la empresa.**



	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Activo Corriente</b>	209.062,03	252.402,19
<b>Cuentas por Cobrar</b>	64.526,24	46.403,22
<b>Inventarios</b>	186.095,84	155.802,85
<b>Pasivo Corriente</b>	148.861,56	277.495,91
<b>Ventas</b>	767.055,87	730.901,90

Fuente

Gerente General Sociedad Schuldt Vizuite