



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA.

PROCESO DE TITULACIÓN

JUNIO –SEPTIEMBRE 2020

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERO(A) EN

CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

ANÁLISIS DE CUENTAS POR COBRAR DE LA EMPRESA

INCUBANDINA S.A. DEL CANTÓN MONTALVO

EGRESADA:

ELIZABETH STEFANIA LLUMIGUANO GUAMBUGUETE

TUTOR:

ING. RONNY ONOFRE

AÑO 2020

INTRODUCCIÓN

El presente estudio de caso se denomina Cuentas por Cobrar de la empresa INCUBANDINA S.A del cantón Montalvo, entre las actividades que esta desarrolla encontramos la incubación, reproducción, crianza y distribución de aves de corral etc. Tiende a ser una compañía que se halla inserta en el esfuerzo avícola, siendo el origen de su razón de ser la producción de pollitas bebés para postura y pollitos bebés para línea de carne. Tiene sus granjas y plantas de producción en la ciudad de Montalvo Provincia de los Ríos y sus principales oficinas se encuentran en Ambato.

El otorgamiento de productos o servicios a crédito es una de las opciones o estrategias más efectivas que poseen las empresas para conservar y atraer a los clientes y por consiguiente tener crecimiento en sus ventas. Dichos créditos se registran en la cuenta ya mencionada, aun siendo el caso que estas muestren diferentes condiciones y formas de pago según las políticas que establezcan.

Hay que destacar que es de beneficio para las entidades el hecho de conceder créditos a sus clientes, pero no hay que dejar a un lado los riesgos que se pueden presentar al adoptar dicha medida, ya que un mal manejo de esta cuenta puede ocasionar problemas a la utilidad de la empresa.

Se tomó como referencia las cuentas por cobrar de la compañía INCUBANDINA S.A. Del periodo 2019 para dicho estudio, considerando que es uno de los activos más vitales con los que cuenta la compañía, porque es de suma importancia su existencia para hacer frente a las obligaciones que se presenten en el transcurso del tiempo.

Por lo concerniente se determinó la existencia de cartera vencida, por lo cual se busca en el actual estudio de caso hacer un estudio minucioso de los efectos que ha ocasionado en la entidad, afectando directamente a su liquidez, ejecutando comparaciones entre los años 2018 y 2019.

Para la concerniente ejecución del presente estudio de caso, se determinó que la sub-línea a aplicar en la investigación es Gestión financiera, tributaria y compromiso social, la cual nos permitirá de esta manera realizar un análisis de la gestión de cobranza que mantiene la compañía, y como incide en su comportamiento económico o financiero en el año 2019, conociendo así la realidad que está atravesando a consecuencia del incumplimiento de los pagos de los créditos otorgados a los clientes a través de la venta de sus productos entre los cuales tenemos: Pollita BB, pollonas, balanceados entre otras.

La sistemática empleada para el desarrollo de la investigación es el método analítico, histórico y documental de manera que se pueda identificar las afectaciones que son de carácter negativo para la empresa.

DESARROLLO

Incubandina S.A, tiende a ser una empresa que se dedica a la actividad avícola, tiene las principales líneas de ventas que son: pollita bebé, (aves livianas), pollitos faenados, pollo en pie y venta de huevo comercial entre otras líneas que se encuentra distribuida en los centros de producción que cumple con los más exigentes estándares de bioseguridad y cuidado ambiental totalmente automatizadas con ambientes controlados y modernos sistemas de producción dando como resultado productos de calidad lo cual mantiene su liderazgo en el mercado y así poder satisfacer las necesidades de sus consumidores.

El incremento que ha logrado la avicultura en las últimas décadas es enorme ya que, de una actividad familiar, complementaria de la alimentación del hogar rural y a pequeña escala, ha pasado a convertirse en una industria de grandes dimensiones a nivel mundial. (Vaca Adam, 1968, pág. 30)

Incubandina S.A trabaja con las principales casas genéticas del mundo como Lohmann Tierzucht y H & N Internacional, adicionalmente manejan las genéticas que le permiten una calidad, rendimiento y una excelente conversión alimenticia ideal para la producción de carne.

Registrada en el Servicio de Rentas Internas con el Registro Único de contribuyente número 1890138507001, y como tipo de contribuyente “especial” bajo la representación legal del Sr. CORRALES BASTIDAS SEGUNDO JAVIER. Esta entidad fue creada en el cantón Ambato el 6 de Julio de 1992 por avicultores de Tungurahua que se unieron con el objeto de producir pollitas bebés para los mismos socios.

La misión es ser una empresa líder en la producción y distribución de: Pollita BB para postura, Pollito BB de carne, Pollita levantada y proteína animal para el consumo industrial y familiar. Empleando en sus procesos: razas de alto potencial genético, tecnología avanzada y

personal capacitado. Brindando a sus clientes seguimiento post venta a través de asesoría técnica especializada. Cumpliendo con la responsabilidad la normativa vigente sobre: las buenas practicas avícolas, de manufactura, seguridad y salud ocupacional y medio ambientales.

Incubandina tiene prestigio y crecimiento sostenible, además contribuye de manera activa al desarrollo del país mediante: la generación de empleo, dinamización del entorno económico originado de la interacción con los clientes y proveedores. Procurando optimizar recursos y así generar mayor valor para sus clientes, colaboradores y accionistas.

La visión de Incubandina S.A es convertirse en una empresa sólida, mediante la diversificación de productos alimenticios, la integración vertical hacia atrás y hacia delante de las diferentes líneas de negocio, la automatización de los procesos productivos. Certificada bajo normas de calidad nacionales e internacionales, con responsabilidad social y medio ambientales.

Obteniendo excelencia y convirtiéndose así en un referente para sus usuarios y sociedad en general.

Incubandina S.A es una persona jurídica bajo la denominación de Sociedad anónima de acuerdo con la normativa local. Se define a este tipo de sociedad como “una persona jurídica formada por la reunión de un fondo común , suministrado por accionistas responsables sólo por sus respectivos aportes y administrada por un directorio integrado por miembros revocables” (Castro Ossandon & Urzua Ramirez, 1990, pág. 71).

El capital social de la empresa está representando en el siguiente cuadro:

Tabla 1

Estructura accionaria

Nombre	Capital	% de participación
BASTIDAS HERRERA MARIA AVELINA	720.878,00	14,42%
CORRALES BASTIDAS SEGUNDO JAVIER	421.051,00	8,42%
CORRALES BASTIDAS HERNAN BOLIVAR	325.603,00	6,51%
VILLARROEL BASTIDAS HUGO MARCELO	263.370,00	5,27%
CORRALES BASTIDAS EDGAR ENRIQUE	233.626,00	4,67%
CORRALES BASTIDAS GLORIA ECUADOR	220.549,00	4,41%
OTROS ACCIONISTAS CON PARTICIPACIÓN INFERIOR AL 4%	2.814.923,00	56,30%
TOTAL CAPITAL SUSCRITO	5.000.000,00	100,00%

Nota. Datos obtenidos por la INCUBANDINA S.A
Elaborado por el Autor

El presente análisis tiene como propósito analizar, comparar contable y financieramente el rendimiento de las cuentas por cobrar que toman valor al instante de conceder un crédito, en esta investigación se enfocó esencialmente en su control para que exista una administración eficaz de los recursos económicos de la compañía Incubandina S.A

(Horngren, Sundem, & Elliott, 2000) definen a las cuentas por cobrar como los derechos monetarios sobre empresas o individuos y la cantidad que deberá cobrarse a los clientes. Esta cuenta en el mayor sirve de control ya que resume el total de las cantidades por cobrar a todos los clientes.

En otras palabras, las cuentas por cobrar encierran el valor de todas las ventas que se han realizado a crédito y que por lo tanto están pendiente de cobro.

El crédito tiene diferentes acepciones; una de ella se refiere a la operación de préstamo de recursos financieros por confianza y análisis de un sujeto o empresa disponible contra una promesa de pago. Conceder un crédito significa, bien adelantar fondos, o bien 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 (Morales & Morales, 2014, pág. 24).

La compañía Incubandina S.A posee una competencia diversificada y diferenciada por cada una de sus líneas de negocios que mantiene, entre las cuales se encuentran las siguientes empresas:

- Avícola Vitaloa S.A. AVITALSA
- Integración Avícola El Oro S.A
- Avícola Fernández S.A
- Avesca Avícola Ecuatoriana CA

Hay que mencionar que Incubandina S.A es líder de mercado en la línea de Pollita bb y, por tanto, los competidores ya mencionados anteriormente junto con la compañía comparten el 56,44 % del mercado total.

En términos generales decimos que las compañías prefieren vender en efectivo y no a crédito, solo que las presiones de la competencia las obligan a ofrecer crédito. Y entonces embarcan los bienes, disminuyen las existencias y crean una cuenta por cobrar.

El cliente termina siempre pagando la cuenta cuando

1. La compañía recibe efectivo
2. Aminoran sus cuentas por cobrar. Mantenerlas tiene un efecto directo e indirecto en los costos además de acarrear un beneficio importante: el incremento de las ventas.

La administración de las cuentas por cobrar inicia con la política crediticia, aunque también es importante un sistema de monitoreo. Con frecuencia se requieren medidas correctivas y la única manera de saber si una situación está saliéndose de control consiste en contar con un sistema adecuado. (Ehrhardt & Brigham, 2007, pág. 534)

Toda operación comercial a crédito implica un riesgo de impago hasta que la empresa acreedora ha cobrado íntegramente la totalidad del importe de la operación. Por lo tanto, una empresa que haya realizado un volumen importante de transacciones comerciales a crédito tiene una parte muy importante de su activo circulante constituida por créditos a clientes pendientes de cobro.

Esta masa del realizable (cuentas por cobrar) constituye para muchas empresas su inversión más valiosa, puesto que supone en promedio el 40% del activo total. No obstante, en algunos negocios de servicios las partidas de clientes y cuentas a cobrar pueden ir desde el 50% al 80% de su activo total.

El riesgo que supone dichas cuentas de clientes implica para muchos negocios una incertidumbre de cobro difícil de asumir, por lo que, para protegerse de los posibles impagos o retrasos en el cobro, se pueden tomar una serie de medidas que servirán para garantizar el cobro de las operaciones comerciales a crédito.

No obstante, las empresas pueden disminuir considerablemente los retrasos en el cobro de sus facturas, así como evitar las pérdidas ocasionadas por fallidos y morosos si adoptan una serie de medidas de fácil implementación en el seno de sus organizaciones. Estas medidas son la organización de un buen sistema de gestión de cobro, la reclamación temprana de saldos vencidos y buenos procedimientos de recobro de impagos (Brachfield P. , 2013).

El hecho de llevar un registro contable es muy principal para las empresas, y es más importante cuando estas se dedican a otorgar créditos a través de las ventas que realizan, ya que es muy significativo registrar las comercializaciones que se realizan a contado o a crédito, por lo tanto se originan estas cuentas deudoras, de tal manera se vea reflejado en los estados financieros de la empresa.

Cabe recalcar que “Toda entidad privada, desde una pequeña empresa a una multinacional, desde un ayuntamiento a la unión europea, necesita procesar y elaborar información para tomar decisiones de naturaleza económica. La información contable es vital para la sociedad en la que vivimos” (Alcarria Jaime, 2009, pág. 13.)

Para que el encargado del área contable de la entidad pueda conocer los peligros que pueden llegar a la empresa, a causa de un mal manejo de los bienes debe realizar un análisis financiero.

En la compañía INCUBANDINA S.A una de las dificultades que se han presentado es la deficiencia de las cuentas por cobrar, a causa de que se ha aplicado una gestión inadecuada en los departamentos de cobro por lo que no se han realizado adecuadamente a los diferentes clientes entre ellos se encuentran personas naturales que se dedican a la crianza de las aves o a la comercialización de huevos, entre otras pequeñas empresas. Por lo que se ve afectada la cartera de ventas que mantiene y por consiguiente la utilidad de la entidad.

Como lo establece (Brachfield P. , 2009) mantener una gestión activa de los cobros permite que las empresas reciban un constante y abundante flujo de tesorería; dinero que pueden reinvertir en la empresa y por ende no tienen que recurrir a la financiación externa (Pág. 17).

Esto significa que se debe tomar importancia en las entidades en cuanto al funcionamiento de la gestión de cobranza que mantienen, y si los resultados que dan sean los esperados.

La compañía posee una cartera vencida de \$2,13 millones, a consecuencia del incumplimiento del pago de los créditos otorgados a favor de los clientes.

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

(Ministerio de economía y Finanzas, 2018) define a la cartera vencida como la parte del activo que constituye documentos y en general todos los créditos que no han sido pagados a tiempo a su fecha de vencimiento.

Esta situación ha afectado a la liquidez de la compañía ya que tiene dificultades al momento de hacer frente a sus obligaciones, ya que los créditos que se generan a causa de las ventas que realizan a los diferentes usuarios, son los que componen las cuentas por cobrar, siendo uno de los recursos principales del activo corriente con los que cuenta la misma para su correcto funcionamiento.

“ la liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera global de la empresa, es decir la facilidad con la que paga sus facturas” (Lawrence J., 2003, pág. 49). Es decir que la existencia de liquidez permite a las entidades hacerse cargo de las deudas que han generado en todo el periodo.

Las Políticas de crédito que emplea la compañía Incubandina S.A son realizadas de acuerdo a cada tipo de producto, ya que mantienen distintas líneas de venta donde encontramos los Pollitos BB, Pollito BB broiler moderno, Huevos comerciales entre marrones y blanco. La morosidad de cartera está concentrada en plazos de hasta 60 días.

Un diseño incorrecto de la política de crédito comercial puede minorar peligrosamente los ingresos de explotación o, en el mejor de los casos, reducir la rentabilidad económica e incrementar los costes financieros. La política de crédito debe orientarse en dos líneas: definir las condiciones de venta, en lo relativo a las condiciones de pago que se van a ofrecer a cada cliente, y establecer un mecanismo de control de gestión que fiscalice el proceso de conversión en liquidez de las cuentas a cobrar y vigile la evolución de la morosidad. (Piñeiro, De Llano , & Álvarez, 2007, pág. 310).

Se ejecutará la aplicación de ratios financieras que permitirá conocer el estado de la entidad, en relación a su comportamiento económico y luego realizar su respectivo análisis para conocer el riesgo de la entidad. Según se manifiesta “El análisis de razones financieras implica métodos de cálculo e interpretación de razones financieras para analizar y supervisar el desempeño de la empresa” (Gitman , 2003, pág. 44).

Los datos a utilizar para realizar el respectivo análisis financiero serán en base a los estados financieros: Balance General y Estado de resultado extraídos de la Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros.

La rotación del periodo medio de cobro permite calcular el número de veces al año que se renueva la deuda que tenemos con los clientes. (Del Valle , 2020, pág. 217)

En otras palabras, esta razón permite reflejar la rapidez con la que ocurren los cobros de los créditos que se les otorga a los clientes.

Considerando que las ventas que representan los créditos para el 2018 concierne a \$4,262,080 y para el 2019 pertenecen a \$ 10,501,561.69

Por lo cual se ha procedido a realizar el respectivo cálculo:

Formula de Rotación de Cuentas por Cobrar

$$\text{RCC} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas Por Cobrar}}$$

Tabla 2

Datos de Ventas y Cuentas Por cobrar

Año 2018	
Ventas netas	22,966,396
Cuentas Por Cobrar	4,262,080

Nota. Datos tomados del portal de la Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros
Elaborado por el autor

Tabla 3

Datos de Ventas y Cuentas Por Cobrar

Año 2019	
Ventas netas	27,468,798.23
Cuentas Por Cobrar	10,501,561.69

Nota. Datos tomados del Portal de la Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros
Elaborado por el autor

$$\text{Año 2018} = \frac{22,966,396}{4,262,080} \quad 5.38 \text{ veces}$$

$$\text{Año 2019} = \frac{27,468,798.23}{10,501,561.69} \quad 2.62 \text{ veces}$$

Los resultados obtenidos de ratio financiero rotación de cuentas por cobrar nos muestra que la compañía Incubandina S.A, posee una rotación de 5.38 veces para el 2018 y 2.62 veces para el año 2019. Lo que muestra una baja de 2.62 veces en el año 2019, constituyendo de esta manera que sus cobros se encuentren personificados en un nivel inferior al año anterior.

De la misma forma para conocer el tiempo que tardan en cancelar los clientes el valor de los créditos a la compañía, se debe realizar la ratio de Periodo de cobro.

Según (Córdoba, 2014) da a conocer que a través de esta ratio, una vez conocido el número de veces de rotación de cuentas por cobrar, se puede calcular los días que se requieren para recaudar las cuentas y documentos por cobrar.

Se calcula de la siguiente manera:

$$\frac{365}{\text{\# veces Rotación de Cuentas por Cobrar}}$$

$$\text{Año 2018} = \frac{365}{5.38} = 68 \text{ días}$$

$$\text{Año 2019} = \frac{365}{2.62} = 139 \text{ días}$$

Los resultados de esta ratio financiero, demuestran que la sociedad Incubandina S.A en relación al anterior periodo promedio de cobro, tarda en convertir sus cuentas por cobrar en efectivo, 68 días para el año 2018 y 139 días para el año 2019. Por lo que se puede considerar un aumento de 71 días, considerando esto como una respuesta desfavorable para la empresa, puesto que ha existido un ensanchamiento de este periodo, prolongando más el tiempo en el que la compañía Incubandina S.A logra recobrar sus créditos concedidos a sus clientes.

A través de la razón financiera de liquidez se determinó que para el año 2019 la compañía cuenta con un nivel de liquidez bajo lo cual no es de beneficio para la Entidad.

Se conoce que el ratio de liquidez según (Caballero) “analiza la capacidad de la empresa de hacer frente a sus compromisos de pagos” (Pg. 164).

La fórmula para Calcular la Liquidez es:

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Tabla 4.

Datos de Activo y Pasivo Corriente

Año 2018	
Activo Corriente	8,868,394.00
Pasivo Corriente	10,625,476.00

Nota. Datos Tomados del Portal de la Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros
Elaborado por el autor

Tabla 5.

Datos de Activo y Pasivo Corriente

Año 2019	
Activo Corriente	11,165,784.15
Pasivo Corriente	18,302,985.19

Nota. Datos Tomados del Portal de la Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros
Elaborado por el autor

$$\text{Año 2018} = 0.83 \quad \frac{8,868,394.00}{10,625,476.00}$$

$$\text{Año 2019} = 0.61 \quad \frac{11,165,784.15}{18,302,985.19}$$

Los resultados obtenidos de ratio financiero refleja que por cada \$1 que adeuda la sociedad en el corto plazo tiene 0.83 para responder sus obligaciones en el año 2018, mientras que, para el año 2019, el indicador de liquidez nos indica que por cada \$ 1 que debe la empresa en el corto plazo tiene 0.61 para cumplir sus deberes, por lo que se puede interpretar que existe una disminución de 0.22 lo cual se puede determinar que existe una disminución de recursos para hacer frente a sus necesidades que se presenten.

Al igual que la ratio anterior, la prueba acida nos ayuda a conocer la capacidad que tiene la empresa de cumplir con sus obligaciones a corto plazo, sin hacer uso del inventario, ya que estos pueden tardar un tiempo para poder convertirse en efectivo y por consiguiente hacer uso de ellos. Este ratio “Proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa” (Guzmán, Aching, 2006, pág. 16).

Por lo cual se emplea la siguiente formula:

$$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Tabla 6.

Datos de Activo Corriente, Inventario y Pasivo Corriente

Año 2018	
Activo Corriente	8,868,394.00
Inventario	3,071,432.00
Pasivo Corriente	10,625,476.00

Nota. Datos tomados de la Portal de la Superintendencia de Compañías, Valores y seguros
Elaborado por el autor

$$\text{Año 2018} = 0.55$$

$$\frac{8,868,394.00 - 3,071,432.00}{10,625,476.00}$$

10,625,476.00

Tabla 7.

Datos de Activo Corriente, Inventario y Pasivo Corriente

Año 2019	
Activo Corriente	11,165,784.15
Inventario	5,230,172.99
Pasivo Corriente	18,302,985.19

Nota. Datos tomados del Portal de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros
Elaborado por el autor

$$\text{Año 2019} = \frac{11,165,784.15 - 5,230,172.99}{18,302,985.19} = 0.32$$

Con los resultados arrojados de este indicador financiero, se refleja que para el año 2018 se obtuvo 0.55 y para el año 2019 tiene la empresa una prueba acida de 0.32, ha existido una disminución de 0.23.

CONCLUSIÓN

Se evidenció que debe haber un seguimiento a la gestión de cobro con frecuencia, para verificar que los clientes estén cumpliendo con el pago de los créditos, con el fin de mejorar el comportamiento de la cartera y así poder controlar el riesgo de vencimiento, o en caso poder realizar cambios que ayuden a mejorar la situación actual de la compañía.

Al realizar un análisis de rotación de las cuentas por cobrar se apreció una disminución de 2.76 veces para el periodo 2019, siendo una respuesta desfavorable para empresa ya que se ha retrasado el cobro de los créditos, por lo tanto, se debe tomar en consideración en la aplicación de estrategias para la recuperación de cartera.

Considerando los resultados obtenidos de la aplicación del ratio financiero periodo promedio de cobro, se corroboró de que existe un aumento de 71 días en relación al periodo 2019. Presentando complicación al momento de recuperar los créditos concedidos a los clientes.

En relación a la información obtenida al realizar el índice de liquidez, se determinó que por cada \$1 que adeuda la empresa cuenta con un 0.61 unidad monetaria para poder responder a sus obligaciones, lo cual es desfavorable.

Con la aplicación de la razón financiera de la prueba ácida, se pudo considerar que existe un nivel bajo de razón, lo cual no es conveniente y puede traer dificultades a la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

(s.f.).

Alcarria Jaime, J. (2009). *Contabilidad Financiera I*. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=6m42LTDkhzoC&pg=PA8&dq=Fowler+importancia+de+la+contabilidad&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwipi7a3iK3rAhXy1FkKHdOJB54Q6AEwAHoECAAQAg#v=onepage&q=Fowler%20importancia%20de%20la%20contabilidad&f=false>

Brachfield, P. (20013). *Recobrar impagados y negociar con morosos*. Barcelona.

Brachfield, P. (2009). *Gestión del crédito y cobro*. Barcelona: PROFIT.

Caballero , J. (s.f.). *Economía de la empresa*. Comunidad de madrid.

Castro Ossandon, H., & Urzua Ramirez, C. (1990). *Sociedades Anónimas y Valores Compendio de la Legislación y Jurisprudencia*. Chile: Jurídica de Chile. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=Jh4x4HvSe30C&pg=PA70&dq=definicion+de+sociedades+anonimas&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwijp-Lj6jrAhVYSTABHaBLAJ0Q6AEwAHoECAIQAg#v=onepage&q=definicion%20de%20sociedades%20anonimas&f=false>

Córdoba. (2014). *Análisis Financiero*. Bogotá: Ecoe Ediciones. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=_dvDDQAAQBAJ&pg=PT328&dq=numero+de+veces+en+que+la+empresa+debe+cobrar+su+dinero+de+compra+de+ventas+indicadores+financieros&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjU9qi_1K_rAhVnTd8KHUdMBGgQ6AEwAHoECAMQAg#v=onepage&q=cuentas%20por%20co

Del Valle , M. (2020). *Economía de la empresa*. Editex. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=7-ftDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=inauthor:%22Mar%C3%ADa+del+Valle+F%C>

3%ADsico+Mu%C3%B1oz%22&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjz7Kbzx3rAhVEmVkkHT92BNAQ6AEwAXoECAEQAg#v=onepage&q&f=false

Ehrhardt, M., & Brigham, E. (2007). *Finanzas Corporativas*. México: CENGAGE Learning.

Obtenido de

[https://books.google.com.ec/books?id=bLOKcYHC0dsC&pg=PA534&dq=En+t%C3%A](https://books.google.com.ec/books?id=bLOKcYHC0dsC&pg=PA534&dq=En+t%C3%A9rminos+generales+las+compañías+prefieren+vender+en+efectivo+y+no+a+crédito,+solo+que+las+presiones+de+la+competencia+las+obligan+a+ofrecer+crédito&hl=es&sa=X&ved=2)

[9rminos+generales+las+compañías+prefieren+vender+en+efectivo+y](https://books.google.com.ec/books?id=bLOKcYHC0dsC&pg=PA534&dq=En+t%C3%A9rminos+generales+las+compañías+prefieren+vender+en+efectivo+y+no+a+crédito,+solo+que+las+presiones+de+la+competencia+las+obligan+a+ofrecer+crédito&hl=es&sa=X&ved=2)

[+no+a+crédito,+solo+que+las+presiones+de+la+competencia+las+obligan+a+o](https://books.google.com.ec/books?id=bLOKcYHC0dsC&pg=PA534&dq=En+t%C3%A9rminos+generales+las+compañías+prefieren+vender+en+efectivo+y+no+a+crédito,+solo+que+las+presiones+de+la+competencia+las+obligan+a+ofrecer+crédito&hl=es&sa=X&ved=2)

[frecer+crédito&hl=es&sa=X&ved=2](https://books.google.com.ec/books?id=bLOKcYHC0dsC&pg=PA534&dq=En+t%C3%A9rminos+generales+las+compañías+prefieren+vender+en+efectivo+y+no+a+crédito,+solo+que+las+presiones+de+la+competencia+las+obligan+a+ofrecer+crédito&hl=es&sa=X&ved=2)

Gitman, L. (2003). *Principios de ADMINISTRACIÓN FINANCIERA*. México: PEARSON EDUCACIÓN.

Guzmán, Aching, C. (2006). *Ratios Financieros y Matemáticos de la Mercadotecnia*.

Horngrén, C., Sundem, G., & Elliott, J. (2000). *INTRODUCCION A LA CONTABILIDAD FINANCIERA*. México: Pearson educación. Obtenido de

[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=-](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=-BJyun6IDP8C&oi=fnd&pg=PR9&dq=libro+pearson+de+contabilidad&ots=PY66rFPbyC&sig=lnAzENKcqvUMUEZjJIH0twsXJ6k#v=onepage&q=libro%20pearson%20de%20contabilidad&f=false)

[BJyun6IDP8C&oi=fnd&pg=PR9&dq=libro+pearson+de+contabilidad&ots=PY66rFPby](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=-BJyun6IDP8C&oi=fnd&pg=PR9&dq=libro+pearson+de+contabilidad&ots=PY66rFPbyC&sig=lnAzENKcqvUMUEZjJIH0twsXJ6k#v=onepage&q=libro%20pearson%20de%20contabilidad&f=false)

[C&sig=lnAzENKcqvUMUEZjJIH0twsXJ6k#v=onepage&q=libro%20pearson%20de%2](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=-BJyun6IDP8C&oi=fnd&pg=PR9&dq=libro+pearson+de+contabilidad&ots=PY66rFPbyC&sig=lnAzENKcqvUMUEZjJIH0twsXJ6k#v=onepage&q=libro%20pearson%20de%20contabilidad&f=false)

[0contabilidad&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=-BJyun6IDP8C&oi=fnd&pg=PR9&dq=libro+pearson+de+contabilidad&ots=PY66rFPbyC&sig=lnAzENKcqvUMUEZjJIH0twsXJ6k#v=onepage&q=libro%20pearson%20de%20contabilidad&f=false)

Lawrence J., G. (2003). *Principios de la Administración Financiera*. México: Pearson Education.

Obtenido de

[https://books.google.com.ec/books?id=KS_04zILe2gC&pg=PA36&dq=razones+financie](https://books.google.com.ec/books?id=KS_04zILe2gC&pg=PA36&dq=razones+financieras&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiVi5PWtrnrAhWjxPkKHbtDBZ8Q6AEwAnoECAEQAg#v=onepage&q=razones%20financieras&f=false)

[ras&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiVi5PWtrnrAhWjxPkKHbtDBZ8Q6AEwAnoECAEQ](https://books.google.com.ec/books?id=KS_04zILe2gC&pg=PA36&dq=razones+financieras&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiVi5PWtrnrAhWjxPkKHbtDBZ8Q6AEwAnoECAEQAg#v=onepage&q=razones%20financieras&f=false)

[Ag#v=onepage&q=razones%20financieras&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=KS_04zILe2gC&pg=PA36&dq=razones+financieras&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiVi5PWtrnrAhWjxPkKHbtDBZ8Q6AEwAnoECAEQAg#v=onepage&q=razones%20financieras&f=false)

Ministerio de economía y Finanzas. (s.f.). *Cartera vencida*. Obtenido de [https://www.economia-finanzas.com/diccionario/C/CARTERA_VENCIDA.htm](https://www.economia.finanzas.com/diccionario/C/CARTERA_VENCIDA.htm)

Morales, J., & Morales, A. (2014). *Crédito y Cobranza* (Primera ed.). México: GRUPO EDITORIAL PATRIA. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=gtXhBAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=libro+de+zapata+sobre+creditos+y+cobranza&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwj11aDc8p_rAhVjmuAKHfTABcAQ6AEwB3oEACAcQA#v=onepage&q&f=false

Piñero, C., De Llano, P., & Álvarez, B. (2007). *Dirección Financiera Modelos Avanzados de Decisión con Excel*. Madrid: Delta Publicaciones.

Vaca Adam, L. (1968). *Producción Avícola*. Universidad Estatal a Distancia.

ANEXOS**INCUBADORA ANDINA
INCUBANDINA SOCIEDAD ANÓNIMA
RUC 1890138507001**

	2018	2019
Activo Corriente	8,868,394.00	11,165,784.15
Cuentas Por cobrar	4,262,080.00	10,501,561.69
Inventarios	3,071,432.00	5,230,172.99
Pasivo Corriente	10,625,476.00	18,302,985.19
Ventas	22,996,396.00	27,468,798.23