



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

NOVIEMBRE 2020 – ABRIL 2021

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

**PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERO(A) EN
CONTADURIA PUBLICA Y AUDITORIA**

TEMA:

**ANALISIS COMPARATIVO DE CUENTAS POR COBRAR DEL
COMISARIATO ESCOLAR AÑO 2018,2019 Y 2020**

EGRESADA(O):

VICUÑA PARRALES MILTON MANUEL

TUTOR:

ING. VANEGAS RODRIGUEZ VICENTE VALENTINO, MBA

AÑO 2021

INTRODUCCIÓN

El presente estudio de caso es realizado en el COMISARIATO ESCOLAR persona natural obligado a llevar contabilidad, ubicado en la ciudad de Babahoyo – Los Ríos en las calles General Barona s/n Eloy Alfaro, cuya actividad económica principal es la venta al por mayor de material de papelería, libros, revistas, periódicos.

COMISARIATO ESCOLAR representa el lugar donde se realizó este estudio de caso con el tema ANALISIS COMPARATIVO DE CUENTAS POR COBRAR DEL COMISARIATO ESCOLAR año 2018, 2019 Y 2020, bajo la sub-línea de Gestión Financiera, Tributaria y Compromiso Social.

Normalmente, las empresas que se dedican a la actividad de compra y venta de productos a nivel mayorista tienden a apreciar dos medidas de cobro tanto al contado como a crédito. El crédito en los tiempos actuales se considera de vital importancia para el éxito de toda empresa, es una técnica para cautivar al mercado y así obtener una mayor rentabilidad al final del periodo contable o año comercial.

Cabe recalcar que el COMISARIATO ESCOLAR es el distribuidor con mayor impacto de material de papelería, libros, revistas, periódicos en el ciudad de Babahoyo, con un alcance total abasteciendo hasta a los demás cantones aledaños, ubicándose dentro de los más importantes a nivel provincia en Los Ríos, siendo su principal competencia Mundo Office en Quevedo y Al Milenio en La Mana.

La problemática surge principalmente de las actividades del año 2020, siendo específicos en el registro y tratamiento contable de las cuentas por cobrar, aunque su Gerente de Ventas/Operaciones nos detalla que dichos inconvenientes es el resultado una mala gestión en años anteriores como lo son el 2018 y 2019 a partir de su movimientos económicos, sean estos por créditos otorgados a pequeños comerciantes o a clientes particulares específicos, no se logra ver en su totalidad del dinero que se produce de estas transacciones.

En gran parte, surgen inconvenientes porque los minoristas se vieron en la necesidad de realizar una devolución parcial de mercadería obtenida a crédito de entre 30 a 45 días plazo por parte del COMISARIATO ESCOLAR teniendo que volver a ingresar el inventario al sistema para ubicarla en el stock de venta al público diaria.

Sin embargo los minoristas poseen mercadería a crédito en cantidades menores, alrededor del 50% del crédito inicial, valores que serán cancelados en la brevedad posible para así poder hacer frente a las obligaciones con proveedores quienes otorgan crédito al COMISARIATO ESCOLAR de hasta 60 días plazo.

El desarrollo de la investigación se realiza con la información detallada por el Gerente de Ventas e hijo del propietario el Sr. Arturo Manuel Alvarado Aguilera en conjunto con los estados financieros proporcionados por la empresa, siendo necesario comprender que actualmente no manejan un estricto proceso para otorgar créditos a sus clientes ni se define con claridad el registro de créditos y cobros de los mismos.

DESARROLLO

El COMISARIATO ESCOLAR con RUC: 1202786982001, persona natural obligado a llevar contabilidad, ubicado en la ciudad de Babahoyo – Los Ríos en las calles General Barona s/n Eloy Alfaro, cuya actividad económica principal es la venta al por mayor de material de papelería, libros, revistas, periódicos.

COMISARIATO ESCOLAR registra como fecha de inicio de actividades el 16 de Agosto del año 1999, siendo una empresa de carácter familiar constituida por el Gerente General y Propietario el Abg. Arturo Patricio Alvarado Espinoza, como Gerente Financiero la Sra. Amalia Esther Aguilera Pazmiño y como Gerente de Ventas/Operaciones el Sr. Arturo Manuel Alvarado Aguilera.

Su misión es brindar el mejor servicio de abastecimiento de útiles escolares, papelería y artículos de oficina con una gama completa de productos de excelencia y costo razonable. Proporcionando a los clientes relaciones comerciales mutuamente beneficiosas para de esta manera en conjunto satisfacer la demanda a nivel provincia en Los Ríos.

Como visión esperan ser una empresa con un alto nivel organizacional, administrativo y comercial con un posicionamiento fuerte en el mercado siendo de preferencia para sus clientes. Siendo una cadena de papelería rentable a nivel provincial, líderes con alternativas de consumo en la comercialización y distribución de productos terminados de papelería.

Esta comercializadora se rige bajo diferentes leyes tales como:

- Ley de Compañías;
- Código de Comercio;
- Ley Orgánica de Defensa de Consumidor;
- Código del Trabajo;
- entre otras;

Sus actividades son reguladas por entes contralores como:

- Ministerio de Relaciones Laborales;
- Inspectoría de Trabajo;
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros
- Superintendencia de Bancos;
- Ministerio de Salud Pública
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)

Hasta comienzos del año 2020 contaban con un total de 9 trabajadores repartidos estratégicamente entre sus 2 locales.

En la actualidad tras los problemas de pandemia y económicos a nivel mundial se vieron en la trágica necesidad de prescindir de los servicios de casi la mitad de su nómina que se contrata solo por temporada para conservar a sus trabajadores de planta laborando solo en uno de sus establecimientos distribuidos de la siguiente manera:

- Gerencia

- Departamento Financiero
- Departamento de Operaciones
- Caja
- Percha
- Bodega

La información que se detalla corresponde al primer semestre de cada año a analizar, la empresa nos pidió enfocarnos en este periodo de tiempo porque es donde tienen un mayor movimiento comercial según su actividad económica principal y por la temporada escolar.

Comisariato Escolar es una empresa que busca el crecimiento constante registrando ingresos en el por \$ 415607,60 en el 2018, por \$ 421591,27 en el 2019 pero disminuyendo notablemente en el 2020 con \$ 396269,64. Además se registran utilidades por \$ 63210,45 en el 2018, por \$ 64264,88 en el 2019 y por \$ 59516,25 en el 2020.

COMISARIATO ESCOLAR es sin duda conocida como la empresa de venta de útiles escolares con mayor impacto en la ciudad de Babahoyo manteniéndose como líder del mercado por más de 15 años. Abasteciéndose de una amplia gama de productos que para el momento de su constitución no se ofrecían por la competencia, incluyendo artículos tecnológicos básicos para la educación hasta instrumentos musicales, satisfaciendo todas las necesidades del estudiante según los requerimientos de las diferentes instituciones.

Dentro de los diferentes problemas que presenta la empresa uno en particular se desarrolla en cuentas por Cobrar por motivos del mal registro y tratamiento contable de esta cuenta tomando en consideración:

Cartera o cuentas por cobrar. Este concepto está vinculado a las decisiones financieras. Consiste en permitir usufructuar los productos de la empresa, sin haber recibido el importe total del mismo. Esto quiere decir que la empresa, además de proporcionar el producto objeto de su naturaleza, opera también como agente financiador. Es pertinente anotar que, por este motivo, asume los riesgos propios de su negocio (riesgo económico) y el de la disponibilidad de efectivo de sus clientes (riesgo de crédito). (Arévalo, 2003)

Restándole liquidez a las utilidades de la empresa al no recibir el pronto pago esperado por parte de quienes accedieron al crédito correspondiente:

Por lo regular, los activos circulantes son sinónimo de liquidez pero no así de rentabilidad y los activos fijos son sinónimo de rentabilidad pero no de liquidez, por tanto se debe buscar una política equilibrada que genere buena rentabilidad pero que a la vez satisfaga los requerimientos de liquidez, en otras palabras se debe buscar el nivel óptimo de activos circulantes para la empresa, pero este a su vez se consigue cuando se alcanza el nivel óptimo de efectivo, inventario y cuentas por cobrar. (Palomeque, 2008)

Se da la facilidad de pago opciones, a créditos y al contado como estrategia para fidelizar a sus clientes en un largo plazo:

La venta a crédito para empresas o B2B tienen el atractivo de ser parte del Capital de Trabajo de su cliente. El capital de trabajo es el dinero que necesito para pagar un ciclo productivo y ello incluye cuándo el cliente paga. Su cliente debe comprar los insumos, realizar el trabajo y recibir el pago; debe financiar todo ese proceso. Sí usted le vende a crédito, entonces él puede realizar el trabajo, recibir el pago y pagarle a usted. Con ello lo vuelve más competitivo (y eso es muy atractivo para él). (Maureira, 2018)

Los problemas se presentan con mayor notoriedad en este año 2020 cuando por razones externas o de pandemia la mayoría de los clientes a crédito se vieron en la necesidad de devolver mercadería otorgada días anteriores por parte de la empresa. Créditos que oscilaban en ciertos casos hasta los \$7.000, de los cuales se devolvió aproximadamente el 50% de su valor.

De esta forma se recupera parte del inventario vendido y percibimos un ingreso en valores monetarios de estos créditos que son parte de la liquidez destinada al cumplimiento de las obligaciones en especial con las cuentas por pagar a proveedores quienes otorgan normalmente hasta 60 días plazo.

Al tener una mala gestión en los cobros de estos créditos se generan inconvenientes en las Cuentas por Pagar, disminuyendo la solvencia en Cuentas de Efectivo y Equivalente de Efectivo:

Estas cuentas a pagar representan un crédito concedido a la empresa para el desarrollo de su actividad económica. En este caso el crédito lo concede un proveedor sin intermediación de una entidad financiera. Por lo tanto, estas cuentas a pagar suponen una forma de financiación a la actividad económica de la empresa libre de intereses. Desde la óptica de la empresa que ha concedido el crédito, las cuentas a pagar tendrán justo la consideración contraria (cuentas a cobrar). Dependiendo del período de tiempo dispuesto para liquidar la obligación de pago, estas se podrán clasificar como cuentas a pagar a corto plazo (menor a 12 meses) o como cuentas a pagar a largo plazo (mayor a 12 meses). (Marco, 2019)

Esta falta de circulante les impide cumplir con el pago a proveedores quienes otorgan plazo de hasta 60 días para cancelar los valores pertinentes, aunque nos comentan pudieron llegar a un mutuo acuerdo con sus proveedores para favorecer tanto a la empresa como a su cartera de clientes con un plazo mayor al habitual: “Un proveedor puede ser una persona o una empresa que abastece a otras empresas con existencias y bienes, artículos principalmente, los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o que directamente se compran para su venta.” (Circulante, 2016)

El cobro de estos valores pendientes tampoco es controlado, ni registrado de forma inmediata al sistema contable MERLYNA que ellos manejan, este software les permita

realizar ventas con facturas a crédito y de contado diferenciando de esta forma los clientes que tenía en su cartera de crédito.

La cobranza se realiza por parte de Gerente de Ventas quien cumple muchas funciones en la empresa, como administrador, vendedor, transporte, bodega y cobrador. Él nos comenta que una vez el cliente llega a la fecha límite del plazo estando impago, se procede a llamarlo solicitando se acerque a las instalaciones con el dinero o a establecer un convenio para el pronto pago de sus obligaciones:

Los estudios o análisis sobre los impagos revelan que esta situación tiene muchas incidencias sobre el desenvolvimiento normal de las empresas. Ello mueve a que las empresas tengan que elevar sus costes financieros, reduciendo así los ingresos y utilidades. Resulta, también, que cuando estos impagos tienen un alto peso sobre el total de cuentas por pagar, suelen limitar el crecimiento de la empresa. A la vez, generan tensiones y fricciones difíciles de sanar entre las partes. (Fortum, 2020)

Al recibir la negativa de parte del cliente el gerente de ventas personalmente procede a buscarlo a la dirección de su vivienda o a su local, la empresa realiza créditos desde un monto de \$50 con el objetivo de ayudar a todo tipo de comerciante, desde aquel que vende sus productos de forma independiente en su domicilio hasta algunos con un local o establecimientos consolidados en diferentes sectores de la provincia.

No se encontró un listado confiable u oficial de clientes a créditos o de cartera vencida porque eso significa verificar con las facturas y registros de pagos que se habían

realizado pero todo eso debía hacerse por partes. Solo supieron expresar que todo lo que es a crédito se refleja en las Cuentas por cobrar dentro del balance:

La cartera se transforma en vencidas cuando las obligaciones de pago no se realizan en el tiempo estipulado, es el tema que aflige y afecta de forma significativa a las organizaciones, y el escaso control e importancia que se le da a estos convenios de pagos vencidos ocasionan consecuencias financieras que genera escenarios negativos en la liquidez de la empresa. (Campos, 2018)

No presentaron ningún manual de políticas sobre procedimientos de créditos y cobranza, según comentaba el Gerente de Venta los créditos se realizan a clientes conocidos quienes compran con mayor frecuencia en la matriz, contactos o amigos cercanos al Propietario. Dentro de los requisitos para solicitar un crédito tenemos documentos básicos como copia a color de cedula de ciudadanía, copia de papeleta de votación, cheque o letra de cambio como garantía de pago:

Las políticas son normas o reglas, utilizadas en los procesos administrativos que requieran varias alternativas de solución. Los Manuales de Políticas presenta en su contenido reglas bien definidas, con el propósito de ayudar al personal a tener conocimientos sobre las tareas asignadas si necesidad de recibir capacitaciones para ello; estas reglas están aplicadas para el servicio al cliente, garantías cobranzas, ventas, etc. (Suarez, 2018)

El mayor problema según lo analizado en la entrevista es la falta de un Contador de planta en el local. El trabajo del contador al momento se puede decir que lo realiza la Gerente Financiera esposa del propietario quien se encarga de manejar el sistema contable

y demás registros pertinentes. Tal parece su trabajo se enfoca más en el control de los registros por ventas diarias en las instalaciones y lo relacionado a caja.

Hace años atrás si tenían un contador de planta pero según lo expresado por el Gerente de Ventas fue despedido por no cumplir con sus funciones de ser una parte proactiva para la empresa. En la actualidad contratan los servicios de un contador externo quien se enfoca más en los temas tributarios necesarios:

Un contador es clave en los negocios, ya que cuenta con conocimientos multidisciplinarios con los cuales se les facilitará el entender cada una de las empresas con las que labore y tener un enfoque global y estratégico para crear un ambiente de alta competencia. El trabajo de un contador público es el de reunir, analizar e interpretar la información de las empresas, darles un sentido a los números, es decir, al balance del capital y traducir a cifras las actividades de todas las áreas empresariales. (Marketing, 2018)

La información que se detalla en los análisis realizados corresponde al primer semestre de cada año en cuestión. La temporada escolar representa los meses de mayor movimiento comercial según su actividad económica principal, desde los contratos de crédito con proveedores hasta el cobro de créditos otorgados a minoristas y demás clientes del COMISARIATO ESCOLAR.

Terminando de dialogar con el Gerente de Ventas menciona que desconoce sobre los indicadores que evalúan las cuentas por cobrar razón por la cual no se realiza este tipo

de análisis en el comercial. Es indispensable para empresas en proceso de desarrollo poder conocer este tipo de diagnóstico, para así poder reducir riesgos en el futuro.

Como herramienta de control y evaluación del nivel de cuentas por cobrar los gerentes pueden recurrir a la Rotación de Cuentas Por Cobrar (RCC): “El índice de rotación de cuentas por cobrar muestra, en definitiva, la velocidad con la que una empresa cobra sus cuentas. Es decir, la capacidad que tiene de transformarlas en dinero en efectivo”. (Olivares, 2019)

$$\text{Rotación Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

Para el año 2018

$$\text{RCC} = \frac{415607,60}{21876,66} = 19,00 \text{ veces}$$

Para el año 2019

$$\text{RCC} = \frac{421591,27}{23450,00} = 17,98 \text{ veces}$$

Para el año 2020

$$\text{RCC} = \frac{396269,64}{35000} = 11,32 \text{ veces}$$

Queda en evidencia como disminuye la rapidez con la que se realizan los cobros empezando en el 2018 con 19,00 veces, reduciendo 5,37% en el 2019 con 17,98 veces y finalmente cae un 37,04% en el 2020 con 11,32 veces.

Se demuestra que la empresa Comisariato Escolar posee una rotación de cuentas por cobrar cada vez más lenta por fallas en el proceso de cobranza reduciendo de esta forma el circulante y aumentando los inventarios por la devolución de mercadería que se hizo como parte de convenio de pago con sus clientes a crédito, como consecuencia se ubica por debajo del promedio de la industria equivalente a 31,1069.

El ratio financiero de Periodo de Cobro Promedio nos permite conocer en cuantos días se hace efectiva la cartera de crédito:

Usted debe interpretar el periodo promedio de cobranza en términos de las políticas de crédito de la empresa. Por ejemplo, si la política de la empresa es que el pago debe recibirse en dos semanas, entonces un periodo promedio de 30 días indica que la cobranza se está retrasando. Podría ser que los procedimientos de cobranza deban ser revisados, o es posible que una cuenta particularmente grande sea la responsable de la mayoría de los retrasos en la cobranza. También es posible que los procedimientos de calificación utilizados por la fuerza de ventas no sean lo suficientemente estrictos. (Carlberg, 2003)

$$\text{Periodo Promedio de Cobro} = \frac{365 \text{ Días}/2}{\# \text{ de veces de Rotación de las Cuentas por Cobrar}}$$

En el año 2018

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{183 \text{ Días}}{19,00}$$

Periodo promedio de cobro = 9,63 días

En el año 2019

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{183 \text{ Días}}{17,98}$$

Periodo promedio de cobro = 10,18 días

En el año 2020

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{183 \text{ Días}}{11,32}$$

Periodo promedio de cobro = 16,17 días

Mediante la realización de periodo promedio de cobranza se determinó que en el primer semestre del año 2018 se obtuvo 9,13 días para realizar el cobro de los valores o convertirse en efectivo aumentando en los años siguientes con 10,18 días en el 2019 y 16,17 días en el 2020. Aumento que se produce por varios desniveles al momento de gestionar su cobranza, superando el promedio en la industria de 12,5618.

Como consecuencia del impago al momento de no poder formalizar los valores adeudados en los plazos establecidos, se produce una falta de circulante o liquidez en la empresa. Al realizarse el análisis con el ratio de liquidez se pone en evidencia:

La liquidez está relacionada con la capacidad de la empresa para atender sus gastos diarios y satisfacer a tiempo sus obligaciones de corto plazo. De especial importancia es si la empresa tiene una adecuada tesorería y otros activos líquidos a mano para satisfacer los pagos de la deuda y las necesidades operativas en tiempo y forma. (Lawrence J. Gitman, 2005)

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

En el año 2018

$$\text{Razón Corriente} = \frac{125783,00}{23328,00}$$

$$\text{Razón Corriente} = 5,39$$

En el año 2019

$$\text{Razón Corriente} = \frac{134818,00}{32400,00}$$

$$\text{Razón Corriente} = 4,16$$

En el año 2020

$$\text{Razón Corriente} = \frac{147579,00}{45000,00}$$

$$\text{Razón Corriente} = 3,28$$

Favorablemente la liquidez de la empresa se ha mantenido sobre el promedio de la industria 3,767 durante los años 2018 con 5,39 y 2019 con 4,16 por que el cobro de las ventas a créditos demoraba menos en convertirse en efectivo lo cual mantenía nuestro circulante alto y el inventario se reduce por el volumen de ventas diarias propias de la temporada. Sin embargo sufre una caída del 21.15% en el año 2020 con 3,28 lo cual es el resultado de la pandemia y demás fallos administrativos.

Se puede interpretar que por cada \$1 del pasivo corriente tenemos al menos \$2 de apoyo en el activo corriente para cada año. Lo cual significa que está generando suficiente liquidez en comparación con la competencia en estos periodos.

También se realizó la Prueba Acida que se parece mucho a la de liquidez pero sin contar con los inventarios:

La razón rápida o prueba acida se calcula de igual manera que la razón corriente, excluyendo de los activos corrientes los inventarios. Los inventarios son los activos corrientes de menor liquidez por consiguiente resulta conveniente medir la capacidad que tiene la empresa de cumplir con sus obligaciones a corto plazo sin tener que recurrir a la venta de los inventarios. (Novoa, 2008)

$$\text{Prueba Acida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

En el año 2018

$$\text{Prueba Acida} = \frac{56853,92}{23328,00} = \$ 2,44$$

En el año 2019

$$\text{Prueba Acida} = \frac{60942,66}{32400,00} = \$ 1,88$$

En el año 2020

$$\text{Prueba Acida} = \frac{46599,00}{45000,00} = \$ 1,04$$

Según los resultados obtenidos con este indicador podemos deducir que por cada dólar que se debe en el pasivo corriente la empresa contaba con \$ 2,44 en el 2018, con \$ 1,88 en el 2019 y con \$ 1,04 en el 2020 para cumplir con sus obligaciones sin necesidad de recurrir a la venta de su inventario.

Considerando la disminución progresiva con el pasar de los años, en el 2018 supera el promedio de la industria por que disponía de menor inventario y de mayor efectivo o equivalente de efectivo. En el 2019 tiene un aumento en el inventario, cuentas por cobrar y circulante pero sus cuentas por pagar aumentan considerablemente.

En el 2020 ocurre algo semejante al año anterior pero en este caso el circulante cae el 66.84% del mínimo en el 2018 ubicándose por debajo de la media 2,2710.

CONCLUSIONES

Al COMISARIATO ESCOLAR en el primer semestre del año en curso se le ha presentado un aumento en sus cuentas por cobrar por factores externos a la empresa, los

mismos que afectaron al sector comercial nacional e internacional, específicamente la pandemia por el virus covid-19.

Una de las medidas precautelares para evitar el contagio masivo fue la suspensión indefinida de clases presenciales, las cuales a nivel costa se desarrollan de Abril a Febrero del año siguiente.

Al no tener la llamada “temporada escolar” los ingresos diarios reducen desmedidamente e incluso afecta a los clientes minorista con créditos otorgados previamente para ser cancelados al cierre de la temporada o según los días plazo de su factura.

El impago de los créditos como respuesta generó un incremento significativo en cuentas por cobrar en comparación con los dos periodos anteriores, tras no contar con un departamento especializado en créditos y cobranza, no realizar un estudio previo del perfil crediticio de quienes aplican a los créditos ni tampoco contar con un proceso para gestionar la cobranza de manera correcta, más la disminución de los ingresos diarios por el confinamiento y no apertura de temporada escolar.

De forma progresiva disminuyen las razones de liquidez siendo el 2020 el año más afectado tanto en sus cuentas por cobrar como en las obligaciones con proveedores, también el estancamiento del inventario es muy notorio.

Los indicadores de gestión nos revelan la falta de control que tienen sobre sus procesos de cobranza, problema que incrementa año a año.

Bibliografía

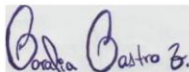
- Arévalo, H. A. (2003). CONSIDERACIONES PRÁCTICAS PARA LA GESTIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO EN LAS PyMES. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 6-7.
- Campos, M. L. (18 de septiembre de 2018). *Repositorio ULEAM*. Obtenido de Control interno al componente cartera vencida de clientes y su efecto en la gestión de cobros y liquidez de la Empresa Pública Mancomunada Costa Limpia EP. :

- <https://repositorio.ulead.edu.ec/bitstream/123456789/1088/1/ULEAM-CT.AUD-0030.pdf>
- Carlberg, C. (2003). Analisis de Los Negocios Con Excel XP. En C. Carlberg, *Analisis de Los Negocios Con Excel XP* (pág. 171). Mexico: Pearson Educacion.
- Circulante. (28 de octubre de 2016). *Circulante.com (Blog Financiero)*. Obtenido de <https://circulante.com/finanzas-corporativas/que-es-un-proveedor/>
- Fortum, M. (2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/impago.html>
- Lawrence J. Gitman, M. D. (2005). Fundamentos de inversiones. En M. D. Lawrence J. Gitman, *Fundamentos de inversiones* (pág. 198). España: Pearson Educación.
- Marco, F. J. (2019). *Economipedia Enciplopedia Economica*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/cuentas-a-pagar.html>
- Marketing, E. E. (17 de julio de 2018). *Blog, Contadores Publicos*. Obtenido de CPMD / CONTADORES PUBLICOS CERTIFICADOS: <https://www.cpmc.com.mx/la-importancia-los-contadores-publicos-las-empresas/>
- Maureira, A. (28 de julio de 2018). *Data Science y Management Consulting: A.Maureira & Co*. Obtenido de <http://amaureira.com/los-beneficios-de-la-venta-a-credito>
- Novoa, A. B. (2008). Finanzas para no financistas. En A. B. Novoa, *Finanzas para no financistas* (pág. 87). Bogota: Editorial Pontifica Universidad Javeriana.
- Olivares, D. (13 de Febrero de 2019). *MUYPYMES*. Obtenido de <https://www.muypymes.com/2019/02/13/como-calculas-rotaciones-de-cuentas-por-cobrar#:~:text=Consiste%20en%20la%20proporci%C3%B3n%20entre,rotan%20durante%20el%20a%C3%B1o%20comercial.>
- Palomeque, M. P. (2008). ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO. *PERSPECTIVAS*, 163.
- Suarez, V. M. (septiembre de 2018). *Repositorio Universidad de Guayaquil*. Obtenido de Manual de Politicas de Creditos y Finanzas: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/34737/1/Manual%20de%20Pol%C3%ADticas%20de%20cr%C3%A9ditos%20y%20cobranzas%20de%20la%20Empresa%20Mueblerias%20Palito.pdf>

Anexos

**BALANCE GENERAL
ALVARADO ESPINOZA ARTURO
A JUNIO DEL 2020**

<u>ACTIVO</u>	
<u>CORRIENTE</u>	
Caja-Bancos	11.599,00
Inventarios	100.980,00
Cuentas por cobrar	<u>35.000,00</u>
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	147.579,00
<u>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</u>	
Edificio	68.000,00
Equipo de Computo	7.000,00
Muebles y Enseres	35.000,00
Suministro de Oficina	<u>700,00</u>
TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	<u>110.700,00</u>
TOTAL ACTIVO	<u><u>258.279,00</u></u>
<u>PASIVO</u>	
<u>CORRIENTE</u>	
Cuentas por pagar	45.000,00
TOTAL PASIVOS CORRIENTE	45.000,00
<u>PATRIMONIO</u>	
Patrimonio neto	213.279,00
TOTAL PATRIMONIO	<u>213.279,00</u>
TOTAL PASIVOS +PATRIMONIO	<u><u>258.279,00</u></u>



Coralia Castro T.
120707542-3
I.C.A REG. PROF.
1013-2017-1953080



Ab. Arturo Alvarado E
120278698-2
GERENTE PROPIETARIO

ESTADO DE RESULTADOS
ALVARADO ESPINOZA ARTURO
A JUNIO DEL 2020

	VALOR	TOTAL
Ventas	396269,64	
Costo de Venta	281145,89	
UTILIDAD BRUTA		115123,75
GASTOS OPERACIONALES		20653,51
Sueldos	12664,74	
Beneficios	3500,00	
Publicidad	150,00	
Depreciación	0,00	
Repuestos y suministros	800,00	
Gastos Generales	2000,00	
Seguro	1538,77	
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO		94470,24
Impuesto a la Renta	20783,45	
Utilidad a Trabajadores	14170,54	
UTILIDAD DEL EJERCICIO		59516,25



Coralia Castro T.
120707542-3
I.C.A REG. PROF.
1013-2018-1953080



Ab. Arturo Alvarado E
120278698-2
GERENTE PROPIETARIO

BALANCE GENERAL
ALVARADO ESPINOZA ARTURO
ENERO A JUNIO DEL 2019

ACTIVO

CORRIENTE

Caja-Bancos	37.492,66
Inventarios	73.875,34
Cuentas por cobrar	<u>23.450,00</u>
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	134.818,00

PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO

Edificio	68.000,00
Equipo de Computo	7.000,00
Muebles y Enseres	35.000,00
Suministro de Oficina	861,00
TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	<u>110.861,00</u>
TOTAL ACTIVO	<u>245.679,00</u>

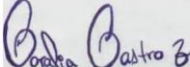
PASIVO

CORRIENTE

Cuentas por pagar	32.400,00
TOTAL PASIVOS CORRIENTE	32.400,00

PATRIMONIO

Patrimonio neto	213.279,00
TOTAL PATRIMONIO	<u>213.279,00</u>
TOTAL PASIVOS +PATRIMONIO	<u>245.679,00</u>



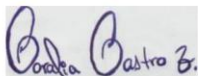
Coralia Castro T.
120707542-3
I.C.A REG. PROF.
1013-2017-1953080



Ab. Arturo Alvarado E
120278698-2
GERENTE PROPIETARIO

ESTADO DE RESULTADOS
ALVARADO ESPINOZA ARTURO
ENERO A JUNIO DEL 2019

	VALOR	TOTAL
Ventas	421591,27	
Costo de Venta	299119,01	
UTILIDAD BRUTA		122472,26
GASTOS OPERACIONALES		20464,51
Sueldos	12664,74	
Beneficios	3500,00	
Publicidad	135,00	
Depreciación	0,00	
Repuestos y suministros	916,00	
Gastos Generales	1710,00	
Seguro	1538,77	
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO		102007,75
Impuesto a la Renta	22441,71	
Utilidad a Trabajadores	15301,16	
UTILIDAD DEL EJERCICIO		64264,88



Coralia Castro T.
120707542-3
I.C.A REG. PROF.
1013-2017-1953080



Ab. Arturo Alvarado E
120278698-2
GERENTE PROPIETARIO

BALANCE GENERAL
ALVARADO ESPINOZA ARTURO
ENERO A JUNIO DEL 2018

ACTIVO

CORRIENTE

Caja-Bancos	34.980,26
Inventarios	68.929,08
Cuentas por cobrar	<u>21.873,66</u>
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	125.783,00

PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO

Edificio	68.000,00
Equipo de Computo	7.000,00
Muebles y Enseres	35.000,00
Suministro de Oficina	824,00
TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	<u>110.824,00</u>
TOTAL ACTIVO	<u>236.607,00</u>

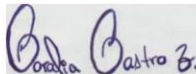
PASIVO

CORRIENTE

Cuentas por pagar	32.400,00
TOTAL PASIVOS CORRIENTE	32.400,00

PATRIMONIO

Patrimonio neto	213.279,00
TOTAL PATRIMONIO	<u>213.279,00</u>
TOTAL PASIVOS +PATRIMONIO	<u>245.679,00</u>



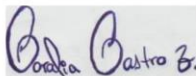
Coralía Castro T.
120707542-3
I.C.A REG. PROF.
1013-2017-1953080



Ab. Arturo Alvarado E
120278698-2
GERENTE PROPIETARIO

ESTADO DE RESULTADOS
ALVARADO ESPINOZA ARTURO
ENERO A JUNIO DEL 2018

	VALOR	TOTAL
Ventas	415607,60	
Costo de Venta	294873,59	
UTILIDAD BRUTA		120734,01
GASTOS OPERACIONALES		20399,96
Sueldos	12664,74	
Beneficios	3500,00	
Publicidad	135,00	
Depreciación	0,00	
Repuestos y suministros	973,00	
Gastos Generales	1609,45	
Seguro	1538,77	
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO		100334,05
Impuesto a la Renta	22073,49	
Utilidad a Trabajadores	15050,11	
UTILIDAD DEL EJERCICIO		63210,45



Coralia Castro T.
120707542-3
I.C.A REG. PROF.
1013-2017-1953080



Ab. Arturo Alvarado E
120278698-2
GERENTE PROPIETARIO