



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

NOVIEMBRE 2020 – MAYO 2021

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y

AUDITORÍA

TEMA:

ANALISIS DE GESTION DE LAS CUENTAS POR COBRAR DE LA PILADORA MIA

PERIODO 2019-2020.

EGRESADO:

TORRES REMACHE PATRICIA SELENA

TUTOR:

ING. GALO FERNANDO TERRANOVA B. MAE

AÑO 2021

INTRODUCCIÓN

Toda compañía, organización o empresa, necesita una adecuada gestión de las cuentas por cobrar, atesorando vital importancia, en el control y la rentabilidad de la empresa. Las tareas destinadas a lograr cumplir los objetivos de la empresa, su éxito, deben de ser gestionadas, con responsabilidad, conociendo siempre la situación real de las operaciones que se realizan.

Las organizaciones empresariales, se encuentran en la continua búsqueda de nuevas herramientas que les ayuden al desarrollo de sus actividades, por lo que es necesario renovar el negocio, tratando de satisfacer a la cartera de clientes establecidos y potenciales, generando alta rentabilidad y a la vez, estipulando pautas, condiciones y normas internas, sobre las modalidades de pago y las fechas de vencimiento de las facturas, para tener una efectiva gestión de estas cuentas.

La Piladora Mía, es una empresa ecuatoriana, que se dedica a la venta de cereales y semillas por mayor siendo su principal producto el arroz, teniendo su oficina matriz, en el recinto Miraflores, del cantón Ventanas, provincia de los Ríos. Esta compañía, en los años 2019 y 2020 en sus estados financieros observamos valores altos en las cuentas por cobrar, razón por la que, se realiza el presente análisis de caso: ANALISIS DE GESTION DE LAS CUENTAS POR COBRAR DE LA PILADORA MIA.

Para la realización del análisis de caso, se revisaron los reglamentos, instructivos y normas de la empresa, en especial, sobre lo relacionado del manejo de cartera: los clientes y sus deudas; tomando mayor atención, a la gestión de cobro de dichas cuentas y los diferentes

mecanismos de crédito al que puede acceder los clientes de la Compañía. Además se realizó un minucioso análisis de las ventas realizadas y el comportamiento de las cuentas por cobrar.

El objetivo del presente trabajo, es analizar cómo se realiza la gestión de las cuentas por cobrar de la Piladora Mía, a fin de establecer si se realiza de forma correcta dicha gestión y las acciones que se puede realizar para mejorar el manejo de cartera de esta empresa.

DESARROLLO

El negocio, Piladora “MIA”, inicio sus actividades en el año 2004, nombre comercial, con el que ejerce sus actividades comerciales, la señora Verónica Rocío Olivo Ayala, con RUC N° 1204554412001, persona natural obligada a llevar contabilidad. Este negocio, posee dos establecimientos, el primero, ubicado en el cantón Ventanas de la Provincia de Los Ríos – Ecuador, y el segundo en la parroquia Tarqui, del cantón Guayaquil, Provincia del Guayas – Ecuador, su actividad económica, es “la venta al por mayor de Cereales (granos) y semillas” (srionline.sri.gob.ec, 2021).

Actualmente este negocio es rentable, conforme se aprecia de la consulta de impuesto a la renta causado y salida de divisas, en los que, durante los años 2017 a la actualidad, han generado impuesto a la renta por un valor desde los \$ USD 3569.67 hasta \$USD 6845.59, siendo el último año declarado, el de mayor generación de impuesto, considerando que este impuesto, se calcula, en relación a las utilidades, se puede, que es un negocio con buena rentabilidad y en crecimiento continuo (srionline.sri.gob.ec, 2021).

La piladora MIA, se encarga del pilado de arroz, con una capacidad, de pilado de 15 quintales por hora, laborando 8 horas diarias, 5 días a la semana, dando un total de 20 quintales al día y de 1000 quintales a la semana. Posee un almacén de depósito de 3000 quintales, cuya capacidad, no es ocupada totalmente, debido a la rotación del producto, de manera diaria o semanal.

Misión de la Piladora MIA: “ofrecer un producto de calidad, a un precio justo, con alta tecnología e innovación, contando con un eficiente equipo humano, con valores de

responsabilidad, transparencia y confianza que ayude al crecimiento de la empresa y el desarrollo del país”

Visión de la Piladora MIA: “Para el 2022 ser la empresa líder en servicio de pilado de arroz a nivel de la región Costa, con los más altos estándares de calidad en nuestros productos, con un excelente servicio de atención al cliente”.

Los objetivos de la Piladora MIA, son, incrementar las ventas por año, un 10% tomando en comparación las ventas del año anterior; Ser un negocio solvente, con buena liquidez y en constante crecimiento; y, Tener una administración eficiente, que ayude al crecimiento del negocio.

La Administración financiera, es la ciencia contable, encargada de planificar, controlar y dirigir los recursos físicos y financieros que una entidad comercial posee, planificados en un periodo de tiempo determinado. Este tipo de administración se encuentra enfocado en los principios de la Administración en su totalidad (Altuve G, 2016).

Existen diferentes características que se ven reflejadas en la cultura organizacional: “el estilo de administración, el liderazgo, los planes estratégicos, sistemas de recompensa, el clima organizacional, los valores básicos, entre otros muchos aspectos” (Delfín y Acosta, 2016). Al gestionar una empresa, se debe “definir las políticas de ventas y condiciones de pago; identificar y gestionar el riesgo de incobrables, y establecer las acciones que permitan asegurar la recuperación de los fondos invertidos en cuentas por cobrar” (Leal, Aranguiz y Gallegos, 2018). El negocio Piladora “MIA”, posee estas características, cuya administración es realizada por la señora Verónica Olivo, fundadora de dicho negocio.

El crédito y las cuentas por cobrar

Las empresas actualmente, se encuentra en la búsqueda de mantenerse en el mercado, por lo que muchas han optado como estrategia de ventas, el pago a crédito, por lo que, se vuelve fundamental controlar de manera idónea “la cartera por cobrar, los tiempos en los que ésta se recuperará”, para lo cual, es necesaria una buen control de la gestión de créditos y cobranzas por parte de quienes integran la empresa, debiendo establecerse políticas y procedimientos que permitan el minucioso control de la cuenta por cobrar (García, Maldonado, Galarza y Grijalva, 2019).

Para que una empresa pueda conceder una venta a crédito, es realmente importante, considerar la aplicación de directrices que ayuden a valorar la capacidad de endeudamiento que tiene un cliente y su capacidad de pago, en relación a las ventas previas realizadas de contado, pudiendo con esta información establecer el plazo y el monto de la venta a crédito, forma y plazo para los montos para el pago de la deuda (García, Maldonado, Galarza y Grijalva, 2019).

Córdoba (2016), en su libro *Gestión Financiera*, indica que “las condiciones económicas y políticas de crédito de la organización constituyen las influencias principales en el nivel de cuentas por cobrar de la organización. Las políticas de crédito y cobranza están interrelacionadas con la fijación de precios de un producto o servicio... las variables políticas a considerar son: la calidad de las cuentas comerciales aceptadas, la duración del periodo crediticio y descuento por pronto pago”

La venta de servicios o bienes, pueden estipularse políticas de crédito que deben ser aprobadas por dirección de la organización, es por esto que, es beneficioso para las compañías otorgar la opción crediticia a los compradores que han realizado con anterioridad algunas

compras en efectivo, estos rubros se deben registrar en el activo corriente, teniendo un impacto directo en la liquidez de la empresa (Choez, 2017).

Las cuentas por cobrar, se definen como aquellas peticiones que se pueden cobrar en efectivo, estas son concretamente cuentas de clientes que adeudan a la empresa, las que constituyen las cuentas por cobrar más conocidas desde el punto de vista contable. Estas representan una obligación de una tercera persona a favor de la empresa, siendo además, una cuenta de activo de la Compañía (Mora, 2018).

La cartera vencida, es definida por Estrada (2020) como: “parte del activo constituida por los documentos y en general por todos los créditos que no han sido pagados a la fecha de su vencimiento”. Las cuentas por cobrar o se liquidan, en el momento que el monto adeudado es pagado (González e Intriago, 2018)

Gestión de Cuentas por cobrar

En todo negocio, debe existir una seguridad razonable, en virtud del cumplimiento de los objetivos de control interno: “1. Lograr la eficiencia y eficacia en las operaciones; 2. consiste en generar un alto grado de confiabilidad de tal forma que la información que se genere sirva de base para la toma de decisiones en forma oportuna; y, 3. El cumplimiento de las normas y regulaciones a fin de reducir el riesgo de posibles pérdidas por sanciones, a raíz del desconocimiento de la normativa o negligencia de tipo administrativo” (Vásquez, 2016).

Akram, et al. (2016) explica que “la gestión del capital es una excelente herramienta utilizada para gestionar la disposición de sus activos pasivos y corto plazo a corto plazo”. Por

su parte Flores y Naval (2016), menciona que, para realizar una buena gestión del capital de trabajo, se debe realizar una buena gestión de los activos y pasivos de una empresa.

La gestión de cuentas por cobrar, es un proceso en el cual se gestiona y administra las ventas a crédito, teniendo en cuenta que se debe entregar a los clientes un crédito comercial, por un tiempo prudencial (González y Sanabria, 2016). Existiendo una relación entre la liquidez de una organización y la recuperación de la cartera vencida (Mora, 2018)

“Las políticas de crédito y cobranza, son los procedimientos, condiciones y seguimiento de cobro de las deudas y cuentas por cobrar. En base a criterios como procedimientos y calidad del crédito, que implica control de calidad de las cuentas y criterios para tramitar las solicitudes de créditos. Otro criterio son las condiciones de crédito, que implica los términos bajo las cuales el crédito otorgado debe ser liquidado. Por último, está el esfuerzo del cobro, que incluye los métodos de cobranza de deudas vencidas” (Diez de Castro y López, 2007, p.217).

La gestión de cuentas por cobrar, es responsabilidad de los directivos del área comercial y financiera, debiendo trabajar en común para aumentar las ventas, sin tener que asumir riesgos excesivos y evitar resultados financieros negativos, para lo cual, existen 5 pasos que se deben tomar en cuenta: “Establecer los términos de venta, Decidir la forma del contrato con el cliente, Realizar un análisis crediticio, Decidir el crédito a clientes a otorgar y Fijar la política de cobro” (Circulante, 2018).

Cuando se establecen los términos de venta, se debe tener en cuenta, que “no todas las ventas incluyen crédito”, pudiendo realizarse ventas contrapago o pago anticipado; y, en las ventas que se realicen a crédito, deben de tener su normatización, a fin de poder establecer a que plazo y monto se realizará la venta a crédito. La venta a crédito debe estar avalada por

un instrumento financiero que respalde la deuda, pagaré en la factura, etc. Es importante la realización de un análisis crediticio, para conocer la capacidad del pago del cliente. Una buena gestión definirá a que clientes conceder el crédito y los límites del mismo. La gestión de cobro, es un aspecto vital en la empresa, la que influye directamente en la liquidez de un negocio, por lo que siempre debe haber una cooperación entre el área de venta y el de cobro (Circulante, 2018).

Para el análisis de la gestión de cuentas por cobrar, se usan diferentes indicadores, como lo es “rotación de las cuentas por cobrar”, con el cual se calcula la cantidad de veces que rotan las deudas pendientes que tiene una empresa o negocio, en un lapso de tiempo determinado y el número de días que tarda para convertirse en efectivo. (Cárdenas y Velasco, 2014).

Gestión de las Cuentas por Cobrar de la Piladora MIA

La Piladora MIA, posee un sistema de ventas de contado y crédito, cuyo tiempo de concesión, no sobrepasa los 3 meses, teniendo la mayor cantidad de ventas con crédito, a un tiempo menor de un mes. Existiendo como plazo, máximo a los minoristas, de 2 meses y a los mayoristas de 3 meses.

La Piladora MIA, para la concesión de una venta a crédito tiene como norma, verificar el tiempo de vigencia del negocio, revisar el buró crediticio y realizar las primeras 6 ventas al contado. Al iniciar un crédito comercial un cliente, se entrega a 7 días plazo, hasta llegar a un plazo de 21 días como máximo.

En relación al valor de la venta a crédito, se comienza con valores desde los \$ 100,00 a \$ 2000 a minoristas y de \$ 500 a \$ 10000 a mayoristas, sin existir un techo para las ventas de contado. Teniendo en cuenta que las primeras concesiones de crédito, se realiza con un

valor bajo y un tiempo corto, y a medida que se van realizando varias ventas a crédito exitosas, sin morosidad, se amplía el tiempo y aumenta el monto de la venta a crédito.

Por cuanto los productos que ofrece la Piladora MIA son de consumo masivo, la empresa trabaja con mayoristas en el 70% de los casos y con minoristas el 30% de los casos, solicitando a los mayoristas, cuando las ventas sobrepasan los \$ USD 3.000, la entrega de cheques posfechados, como garantía de la venta, así, cuando se cumple el plazo de los cheques, los clientes pueden cancelar en efectivo o la empresa hacer efectivo dichos cheques, sin necesidad de usar, mecanismos legales, para la recuperación de la cartera vencida.

Antes del vencimiento de una factura, el vendedor, se encarga de visitar al cliente o de realizar la respectiva llamada, para recordarle al mismo, que el día del vencimiento de la factura, se le visitará para el cobro de la deuda y de esta manera, los clientes tienen en cuenta que deben de cumplir la obligación contraída con la Empresa. Además, en el caso de que la factura no sea cancelada en el momento de vencimiento de la factura, el vendedor, no realiza nuevo pedido o suspende la entrega del producto, a fin de que la cuenta por cobrar no se eleve su valor.

En el caso, que existir cartera vencida impaga, la Piladora MIA, realiza una llamada o una visita al cliente, para realizar un convenio de pago, en el supuesto caso, que el convenio no sea satisfecho, se procede a utilizar la vía legal para la recuperación de los valores impagos, con el consiguiente cobro de costas a cargo del cliente.

Análisis de la Gestión de Cuentas por Cobrar de la Piladora MIA

A pesar de tener normas claras en la entrega de ventas a crédito y de recuperación de la cartera, existen ocasiones en que la empresa entrega créditos con deudas pendientes de

cancelar, con lo cual, se acumula cartera vencida; en otras ocasiones, se renuevan los convenios de pago de la cartera vencida hasta por 3 ocasiones, lo que conlleva a un abultamiento de la cartera vencida y disminución del flujo de caja en la empresa.

En cuanto a los cobros de la cartera vencida, el departamento de cobranzas, no siempre informa a tiempo al área de venta, sobre la cartera que se encuentra vencida, por lo que se duplica la deuda en los clientes, existiendo muchas de las veces hasta 3 facturas vencidas con un cliente, generando a la Piladora MIA, una disminución del ingreso en efectivo, afectando a sus estados financieros, debido a la falta de liquidez en sus cuentas.

La Piladora MIA, realiza sus ventas al contado y a crédito, utilizando diferentes espacios de tiempos para la concesión de los créditos comerciales. Los plazos que se conceden son: de 7 días, de 14 días y de 21 días. En el año 2019 y 2020, la mayoría de ventas se realizan a crédito. Para el análisis de las cuentas, se realizará un cuadro diferencial y gráficos, en donde se muestre la diferencia de los valores de ventas, de crédito con el contado. Además, se realizará el cálculo de rotación de las cuentas.

Tabla 1 Ventas de acuerdo a tipo de pago, Piladora "MIA". Año 2019-2020

AÑO	2019		2020	
	VENTAS	MONTO	% VENTAS	MONTO
CONTADO	238111,56	38%	207846,32	31%
CARTERA A 7 DIAS	213047,18	34%	201141,60	30%
CARTERA DE 14 DIAS	125321,87	20%	160913,28	24%
CARTERA DE 21 MESES	18798,28	3%	40228,32	6%
CARTERA A 1 MES	18798,28	3%	33523,60	5%
CARTERA A 3 MESES	12532,19	2%	26818,88	4%
TOTAL	626609,36	100%	670472,02	100%

Fuente: Registros Piladora "MIA"
Realización propia

Gráfico 1 Ventas de acuerdo a tipo de pago, Piladora "MIA". Año 2019-2020

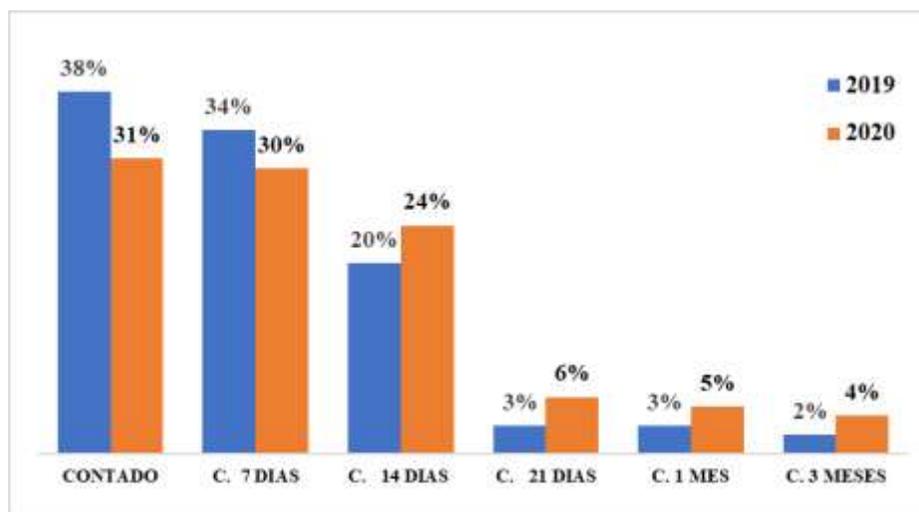


Tabla 2 Ventas por pago

AÑO	2019		2020	
	MONTO	% VENTAS	MONTO	% VENTAS
CONTADO	238111,56	38%	207846,32	31%
CREDITO CANCELADAS	350901,24	56%	402283,21	60%
CARTERA VENCIDA	37596,56	6%	60342,48	9%
TOTAL	626609,36	100%	670472,02	100%

Fuente: Registros Piladora "MIA"
Realización propia

Las ventas a crédito en el año 2019, fueron del 62% restante a crédito, siendo las ventas a 7 días crédito, las de mayor porcentaje, 34%; existiendo una mínima cantidad de ventas a 3 meses crédito, 2%. En el año 2020, las ventas a crédito aumentaron al 69%, disminuyendo las ventas a 7 días crédito, 30%, y aumentando los porcentajes en las ventas a crédito a mayor plazo. Las cuentas por cobrar canceladas en el año 2019, fue de 56% y en el año 2020, fue de 60%, mientras que la cartera vencida, en el año 2019, era del 6% y en el año 2020, aumentó a 9%, evidenciándose una menor recaudación de las cuentas por cobrar del año anterior.

Para el análisis de la gestión de las cuentas por cobrar, se realizará el cálculo de la rotación de las cuentas por cobrar de los años 2019 y 2020; el cálculo de recuperación de cuentas por cobrar por días.

Tabla 3 Ventas netas y cuentas por cobrar Piladora MIA, 2019-2020

2019	
VENTAS NETAS	\$ 626.609,36
CUENTAS POR COBRAR	\$ 388497,80
2020	
VENTAS NETAS	\$ 670.472,02
CUENTAS POR COBRAR	\$ 462625,69

Fuente: Registros Piladora “MIA”
Realización propia

Fórmula 1 Rotación Cuentas por cobrar

$$RCC = \frac{VENTAS NETAS}{CUENTAS POR COBRAR}$$

Año 2019	$\frac{626609,36}{388497,80}$	= 1,61
Año 2020	$\frac{670472,02}{462625,69}$	= 1,44

En relación a la rotación de cuentas por cobrar, en el año 2019, existe una rotación de las cuentas por cobrar de 1,61 veces y en el año 2020, es de 1.44, en donde se observa una disminución en el año 2020 en relación al año anterior. Además, estos índices demuestran las deficiencias que posee la Piladora “MIA”, en la gestión de las cuentas por cobrar, por falta de aplicación de las políticas de cobranzas.

Fórmula 2 Recuperación de cuentas por cobrar

$$RCC \text{ DIAS} = \frac{365 \text{ días años calendario}}{\# \text{ de veces de rotacion}}$$

$$\text{Año 2019} \quad \frac{365}{1,61} = 226,70$$

$$\text{Año 2020} \quad \frac{365}{1,44} = 253,47$$

En cuanto a los días de recuperación de cuentas por cobrar, se aprecia, que en el año 2019 fue de 226.70, y en el año 2020, fue de 253.47, con lo que se evidencia, que existe un tiempo elevado de recuperación de cartera, en relación al tiempo máximo estipulado por la empresa que es de 90 días.

Tabla 4 Cuentas por cobrar 2019 - 2020

ITEM	2019		2020	
	VALOR	%	VALOR	%
VENTAS A CRÉDITOS CANCELADAS	\$ 350.901,24	90%	\$ 402283,20	87%
CUENTAS POR COBRAR	\$ 37.596,56	10%	\$ 60342,48	13%
TOTAL VENTAS CRÉDITO	\$ 388.497,80	100%	\$ 462625,69	100%

Fuente: Registros Piladora "MIA"
Realización propia

Por cobrar han ido aumentando en porcentaje y valor, del 2019 al año 2020, existiendo valores pendientes de recaudar al cierre de los años fiscales antes nombrados; lo que ha influido de manera negativa en la situación financiera del negocio.

Es evidente que la gestión de cuentas por cobrar influye directamente en los estados financieros del negocio, por lo que. Un buen manejo en la recuperación de la cartera vencida y de las cuentas por cobrar, por parte de la empresa, resulta en buenos resultados. En el caso

de la Piladora MIA, al no tener una buena gestión de las cuentas por cobrar, esto afecta a la liquidez de la empresa y al normal desenvolvimiento del negocio, al no haber ingresos suficientes para cubrir las obligaciones con los acreedores.

CONCLUSIONES

La Piladora MIA, concede ventas a créditos en un lapso de tiempo de 1 día a 90 días (3 meses), con montos desde \$ 100.00 hasta \$ 2000, a minoristas y de \$ 500,00 hasta 10000 a mayoristas. En relación al plazo, los minoristas tienen un crédito de hasta 2 meses o 60 días y los mayoristas de hasta 3 meses o 90 días.

La piladora MIA, no tiene una buena comunicación entre el personal del área de cobranza y de venta, por lo que se retrasa el cobro de la cuenta por cobrar, además en el caso de que una cartera sea declarada vencida, se realiza un convenio con el cliente, el mismo que muchas veces es renovado hasta por 3 ocasiones.

La Piladora Mia crédito, realiza concesiones de crédito hasta en el último mes del año fiscal, sin destinar un tiempo de recuperación de cartera, por lo que al terminar el año fiscal, termina con una cartera inflada, lo que imposibilita expandirse a otras Provincias de la región Costa.

Debido al mal manejo de políticas de cobranza es la acumulación de créditos y por ende esto se ve reflejado en los estados financieros en la cuenta por cobrar y pudimos comprobarlo por medio de la aplicación de razones financieras.

BIBLIOGRAFÍA

- Akram, M., Jamil, S., Ali, N., Ali, B. & Khan, W. (2016). Impact of Working Capital Management on Market Return: A Comparative Study of Pakistan and Indian Chemical Sector, *Business Management Dynamics*, 5(10), 10–25.
- Altuve, J. (2016). Energía financiera. *Actualidad contable FACES*, 19(33), 5-14.
- Cárdenas, M., y Velasco, B. M. (2014). Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez: estudio de caso de una Empresa Social del Estado prestadora de servicios de salud. *Revista facultad nacional de salud pública*, 32(1).
- Castillo, G. , Córdova , J. y Torres, J. (2016). *Importancia del control interno en el área de créditos y cobranzas de la empresa industrial CCT S.R.L, en el Distrito de Comas en el año 2013*. Lima-Perú: Universidad de Ciencias y Humanidades. Obtenido de <http://repositorio.uch.edu.pe/bitstream/handle/uch/101/CD-TCON-038-2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Circulante, (2018) 5 pasos de la gestión de cuentas por cobrar. Disponible en: <https://circulante.com/facturas/5-pasos-gestion-cuentas-por-cobrar/>
- Córdoba, M. (2016). *Gestión Financiera* (2da ed.). Bogotá: Eco Ediciones.
- Choez, E. J. (2017). Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez. Guayaquil: Universidad Laica “Vicente Rocafuerte” de Guayaquil
- Delfín, F. y Acosta, M. (2016). Importancia y análisis del desarrollo empresarial. *Revista científica Pensamiento y gestión*, (40).

- Diez de Castro, L., y López, J. (2007). Dirección Financiera La Inteligencia Financiera en la gestión empresarial (p.217). Editorial Prentice Hill 2007
- Estrada, M. (2020). Cartera vencida. Mexico.leyderecho.org. Recuperado de: <http://mexico.leyderecho.org/cartera-vencida/>
- Flores Morales, M. K., & Naval Carrasco, Y. (2016). Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la. *Revista de Investigación Universitaria Universidad Peruana Unión*.
- González, M. & Intriago C. (2018). La gestión del capital de trabajo en el sector turístico. *Revista Cubana de Contabilidad y Finanzas*. COFIN HABANA, 12 (2), 337-349.
- Leal. L., Aranguiz, M. y Gallegos, J. (2018). Análisis de riesgo crediticio, propuesta del modelo credit scoring. *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, 26(1), 181-207.
- Mora V., (2018). Análisis en la liquidez de las cuentas por cobrar de la Sucursal Centro de Almacenes De Prati SA. Instituto Superior Universitario Bolivariano de Tecnología.).
- Pisco, E. G., & Bolaños, S. W. S. (2016). Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010-2015. *Revista de Investigación Valor Contable*, 3(1), 57-72.
- Pandey, N., & Sabamaithily, S. (2016). Working Capital Management on Profiability: Cement Industry in India. *SCMS Journal of Indian Management*, 02(02), 81–96.
- Ramírez, M. (2017). Las Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa ADECAR Cia. Ltda. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, (231).

Srienlinea.gob.ec (2021) Consulta de Impuesto a la Renta Causado y Salud de Divisas.

Recuperado de: <https://srienlinea.sri.gob.ec/sri-en-linea/SriDeclaracionesWeb/ConsultaImpuestoRenta/Consultas/consultaImpuestoRenta>

Vásquez, P. (2016). Visión integral del Control Interno. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 1(69), 139-154.

Zambrano, X., Pazmiño, H., Morales, C., y Guerrero, G. (2019). Control interno a la gestión de créditos y cobranzas en empresas comerciales minoristas en el Ecuador. *Espirales Revista Multidisciplinaria de investigación*, 3(26), 14-27.

ANEXOS

Piladora MIA

Estado Financiero al 31 de Diciembre de 2019

Activos Corriente		Pasivo	
Caja	1560,00	Pasivo corriente	
Inventario	8273,06	Cuentas por Cobrar	<u>890,00</u>
Crédito Tributario a favor	6235,44	Total Pasivo corriente	890,00
Cuentas por cobrar	<u>37596,56</u>		
Total Activo Corriente	53665,06	Pasivo no corriente	
		Hipoteca por pagar	<u>35696,32</u>
Activo No corriente		Total pasivo no corriente	35696,32
Bienes inmuebles	90000,00		
Muebles y Enseres	3648,00	Total Pasivo	36586,32
Maquinaria	121800,00		
Equipo de computación	1700,00	Patrimonio	
Vehículo	4500,00	Capital Social	<u>46955,90</u>
Depreciación acumulada	-	Total Patrimonio	46955,90
-	<u>192357,14</u>		
Total Activo no corriente	29290,86		
Total Activo	82955,92	Total Pasivo + Patrimonio	83542,22

Piladora MIA

Estado Financiero al 31 de Diciembre de 2020

Activos Corriente		Pasivo	
Caja	896,00	Pasivo Corriente	
Inventario	3965,00	Proveedores	15176,26
Crédito Tributario a favor	8650,00	Cuenta por pagar	<u>3690,00</u>
Cuentas por cobrar	<u>60342,48</u>	Total Pasivo Corriente	18866,26
Total Activo Corriente	73853,48		
		Pasivo no corriente	
Activo No corriente		Hipoteca por pagar	<u>29696,32</u>
Muebles y Enseres	3648,00	Total pasivo no corriente	29696,32
Edificios y otros inmuebles	90000,00		
Maquinaria	121800,00	Total Pasivo	48562,58
Equipo de computación	1700,00		
Vehículo	4500,00	Patrimonio	
Depreciación acumulada	<u>-201974,997</u>	Capital Social	<u>46955,9</u>
Total Activo no corriente	19673,00	Total Patrimonio	46955,9
Total Activo	93526,48	Total Pasivo + Patrimonio	95518,48

Fuente: Registros Piladora
“MIA”

RESUMEN

El presente caso de estudio se orienta en analizar la gestión que tiene la Piladora Mia con respecto al manejo de sus cuentas por cobrar en los periodos 2019 y 2020 para ello se utilizó la herramienta de razones financiera con lo cual desciframos los errores en el proceso que tiene la empresa con respecto a la gestión de sus cuentas por cobrar y observamos cual es la variación que tiene de un año a otro que aunque no tuvo un incremento exagerado si se evidenció un cambio y entre estos factores que causaron este aumento podrían deberse a la situación de crisis que vivieron algunos países incluyendo el nuestro en el año 2020 .

Aquí también encontramos la información otorgada por la empresa y el tiempo de cobranza estipulado que tienen para manejar sus créditos que nos sirve de guía y cabe recalcar que mediante esta investigación pudimos confirmar que la problemática inicialmente observada fue real teniendo un incremento de la cuenta por cobrar de una año a otro creciendo así un 3% en el año 2020.

En conclusión de esta disertación la gestión de cobro no se está llevando de manera efectiva ya que la empresa está careciendo de manuales o políticas adecuadas y esto a su vez no le permite monitorear el desempeño con el que se manejan los objetivos de cobranza, es decir la administración actual no garantiza la recuperación de la cartera de clientes.

PALABRAS CLAVES

Análisis, gestión, cuentas por cobrar, estados financieros, créditos.

ABSTRACT

This case study is aimed at analyzing the management that Piladora Mia has with respect to the management of its accounts receivable in the periods 2019 and 2020, for this, the financial ratio tool was used, with which we deciphered the errors in the process that the company has with respect to the management of its accounts receivable and we observe what is the variation that it has from one year to another that although it did not have an exaggerated increase if a change was evidenced and among these factors that caused this increase could be due to the crisis situation experienced by some countries including ours in 2020.

Here we also find the information provided by the company and the stipulated collection time they have to handle their credits that serves as a guide and it should be noted that through this investigation we were able to confirm that the initially observed problem was real, having an increase in the account receivable from one year to the next growing by 3% in the year 2020.

In conclusion of this dissertation, collection management is not being carried out effectively since the company is lacking adequate manuals or policies and this in turn does not allow it to monitor the performance with which collection objectives are managed, that is, the current administration does not guarantee the recovery of the client portfolio.

KEYWORDS

Analysis, management, accounts receivable, financial statements, credits.