



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN
ABRIL 2025 - SEPTIEMBRE 2025

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA
PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA:

TEMA:

GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR EN LA EMPRESA UNICOMER DE ECUADOR
S.A. DE LA CIUDAD DE BABAHOYO PERIODO 2023.

ESTUDIANTE:

ANA MARÍA SÁNCHEZ JAIME

TUTOR:

ING. RICHARD EDISON LUCIO FERNANDEZ

AÑO 2025

Índice

| | |
|---|----|
| Planteamiento del problema | 1 |
| Justificación | 3 |
| Objetivos | 4 |
| • <i>General</i> | 4 |
| • <i>Específicos</i> | 4 |
| Línea de investigación..... | 5 |
| Articulación del tema | 6 |
| Marco conceptual | 7 |
| • <i>Gestión</i> | 8 |
| • <i>Cuentas por cobrar</i> | 8 |
| • <i>Gestión de Cuentas por cobrar</i> | 10 |
| • <i>Importancia de la Gestión de Cuentas por cobrar</i> | 11 |
| • <i>Procedimientos contables para la recuperación de cartera</i> | 11 |
| • <i>Políticas de Crédito</i> | 12 |
| • <i>Procedimientos de Cobranza</i> | 12 |
| • <i>Estrategias de cobranza</i> | 13 |
| • <i>Rentabilidad</i> | 13 |
| • <i>La morosidad y sus consecuencias</i> | 14 |
| • <i>Análisis Horizontal</i> | 15 |
| • <i>Ratios Financieros</i> | 16 |
| • <i>Indicadores de cobranzas</i> | 17 |
| • <i>Liquidez en la gestión financiera</i> | 17 |
| Marco metodológico | 19 |
| Resultados..... | 20 |
| Discusión de los resultados | 23 |

| | |
|-----------------------|----|
| Conclusiones | 25 |
| Recomendaciones | 27 |
| Bibliografía | 28 |
| Anexos | 31 |

Índice de anexos

| | |
|--|----|
| Anexo I: Carta de Autorización | 32 |
| Anexo II: Entrevista..... | 34 |
| Anexo III: Distribución de participación del cantón Babahoyo | 35 |
| Anexo IV: Información Financiera años 2022 y 2023..... | 36 |
| Anexo V: Certificado de compilatio..... | 41 |
| Anexo VI: Fotografías aplicando el instrumento..... | 42 |

Índice de tablas

| | |
|---|-----------|
| Tabla 1: Vencimientos de saldos cuentas por cobrar clientes..... | <u>21</u> |
| Tabla 2: Ratio financiero Plazo Promedio de Cobranza (PPC). | 22 |
| Tabla 3; <u>Á</u> nálisis horizontal para medir variación el flujo de efectivo años 2022 y 2023. 23 | |

Planteamiento del problema

Actualmente la gestión de cuentas por cobrar se establece como un pilar fundamental para la salud financiera y la sostenibilidad de cualquier empresa comercial, ya que representa el proceso mediante el cual los ingresos generados por ventas a crédito se convierten en liquidez real para la misma, cerrando así el ciclo operativo que se generó durante un periodo determinado. Una administración eficaz de estas cuentas no solo asegura un flujo de Efectivo constante y predecible, sino que también minimiza el riesgo de pérdidas por deudas incobrables, optimizando la rentabilidad general de cualquier empresa.

En el dinámico y competitivo sector comercial ecuatoriano, donde la oferta de crédito directo al consumidor es una herramienta estratégica clave para impulsar las ventas y ganar cuota de mercado, la gestión de la cartera de clientes adquiere una relevancia aún mayor. En este contexto se establece la empresa Unicomer de Ecuador S.A., sucursal Babahoyo, con número de RUC 1790895548001, constituida el 12 de enero de 1989 y actualizada con el nombre de referencia el 25 de febrero de 2025, la misma que se dedica a la comercialización de bienes de consumo a crédito, teniendo como actividad principal la venta de electrodomésticos y motocicletas al por menor de varias marcas.

Unicomer de Ecuador S.A., a través de su sucursal establecida en la ciudad de Babahoyo, es un actor importante en el mercado local, ofreciendo a la población acceso a una amplia gama de productos mediante planes de crédito. Ante esta situación, surge la necesidad de desarrollar la presente investigación la cual tiene como propósito final evaluar la gestión de cuentas por cobrar de la empresa Unicomer de Ecuador S.A., sucursal Babahoyo con el fin de identificar en la gestión de las cuentas por cobrar, sus deficiencias.

Durante el periodo fiscal 2023, la empresa Unicomer S.A. ha operado en un entorno económico que presenta una serie de desafíos, lo cual conlleva a percibir de manera general, que existen dificultades en la recuperación oportuna de los valores adeudados, lo que se

manifestaría en un posible incremento en los indicadores de morosidad y en un alargamiento de los plazos promedio de cobro. Considerando de tal manera que existen estos factores como antecedentes, se puede percibir de manera precisa los varios inconvenientes como la falta de control y registros de los pagos que se generan, el escaso seguimiento a los clientes en estado de morosidad y la poca claridad de los términos de pagos, el retraso en la facturación de la mercancía vendida por ende el periodo de pago se extiende del plazo de cobro, conllevando a que esta serie de situaciones pueda disminuir el flujo de efectivo afectando la liquidez de la empresa y el cumplimiento de obligaciones financieras como el pago a proveedores.

Por lo tanto, la persistencia de esta problemática acarrea consecuencias negativas directas para la estabilidad financiera de la sucursal. El alto índice de cartera vencida no solo reduce la liquidez disponible para la operación diaria, sino que también deteriora el margen de utilidad debido a la necesidad de constituir provisiones para cuentas incobrables. Particularmente, en la sucursal Babahoyo de Unicomer de Ecuador S.A.

Justificación

El desarrollo de esta investigación se justifica plenamente desde una perspectiva práctica, ya que sus resultados brindarán un diagnóstico puntual y renovado sobre un área neurálgica para Unicomer de Ecuador S.A. en Babahoyo. Sumado a esto, sin una gestión adecuada, la empresa se expone a un mayor riesgo de incobrabilidad o "cuentas incobrables", lo que significa pérdidas directas para la empresa. Por lo tanto, un análisis del periodo 2023 permitirá identificar patrones, clientes morosos recurrentes o problemas en las políticas de crédito actuales. Esta información es vital para la toma de decisiones estratégicas, permitiendo a la gerencia ajustar políticas de crédito, implementar nuevas estrategias de cobranza o diversificar su cartera de clientes para mitigar riesgos futuros.

Desde el punto de vista económico el impacto de este estudio es directo ya que una adecuada gestión de las cuentas por cobrar se traduce en una aceleración del flujo de efectivo, lo que fortalece la liquidez de la empresa al identificar las deficiencias en la gestión de las cuentas por cobrar y las pérdidas por deudas incobrables. La investigación contribuye directamente a la protección del capital de trabajo y al incremento de la rentabilidad, sumado a esto socialmente, el estudio posee una importante relevancia para el entorno de la ciudad de Babahoyo ya que Unicomer es una fuente importante de empleo local y un proveedor clave de bienes básicos para muchos hogares, a los que facilita el acceso mediante crédito.

Finalmente, este estudio se plantea con el objetivo de Evaluar la gestión de las cuentas por cobrar en la empresa Unicomer de Ecuador S.A., sucursal Babahoyo, durante el período 2023, e indagando en su liquidez, examinando las políticas y procedimientos internos de crédito y cobranza y por ultimo identificaremos las deficiencias en la gestión de las cuentas por cobrar, con el fin de proponer lineamientos que contribuyan a la optimización de este proceso crítico que viene atravesando la empresa, contribuyendo al mejoramiento de su posición económica y competitividad en el mercado local.

Objetivos

- *General*

Evaluar la gestión de las cuentas por cobrar en la empresa Unicomer de Ecuador S.A., sucursal Babahoyo, durante el período 2023.

- *Específicos*

- Examinar las políticas y procedimientos internos de crédito y cobranza aplicados en la sucursal de Babahoyo de la Unicomer de Ecuador S.A. en el periodo 2023, mediante entrevista al administrador del local comercial.
- Determinar el cumplimiento de los plazos promedio de cobro, Unicomer de Ecuador S.A. de la sucursal Babahoyo en el periodo 2023, mediante la aplicación de ratios financieros.
- Establecer el impacto de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa, Unicomer de Ecuador S.A de la sucursal Babahoyo en el periodo 2023, aplicando el análisis horizontal de los periodos económicos 2022 y 2023.

Línea de investigación

El estudio de caso “Gestión de cuentas por cobrar en la Empresa Unicomer de Ecuador S.A., de la Ciudad de Babahoyo periodo 2023”, se sustenta en la línea de investigación Gestión financiera, administrativa, tributaria y de control ya que permite abordar de manera integral aspectos clave para el desarrollo y la sostenibilidad empresarial, al evaluar la gestión de cuentas por cobrar permite no solo analizar la eficiencia financiera de la empresa, sino también su impacto en el bienestar económico local, al mejorar su liquidez y fortalecer su posición financiera.

Estos procedimientos se relacionan con la sublínea de investigación Gestión financiera por cuanto al hablar de gestión financiera se aborda la situación económica, rentabilidad financiera y su equilibrio en la liquidez, permitiendo la sostenibilidad y permanencia en la economía, el análisis de estas no solo mejora la situación financiera de Unicomer de Ecuador S.A. también contribuye la eficiencia de la gestión de cuentas por cobrar.

Por lo tanto, la investigación contribuye de manera significativa a la gestión de cuentas por cobrar en Unicomer de Ecuador S.A. sucursal Babahoyo durante el periodo 2023 ya que no solo se alinea con los objetivos de la línea y sublínea de investigación seleccionada, sino que también contribuye al fortalecimiento de la gestión financiera administrativa, tributaria, generando valor tanto para la empresa como para la comunidad en la que se opera.

Articulación del tema

Las IES en el Ecuador están articuladas con tres funciones sustantivas “Academia, Vinculación con la Sociedad e Investigación”; la función de Investigación, orientada hacia la transformación a través de la acción o práctica, busca asegurar la eficacia y relevancia del proyecto investigativo. Durante su desarrollo, esta investigación se conecta con la función de Vinculación con la Sociedad, donde los estudiantes, bajo la supervisión de un docente tutor, llevan a cabo prácticas de servicio comunitario. Estas prácticas tienen como objetivo resolver problemas identificados en su entorno, aplicando tanto los conocimientos adquiridos en su formación profesional como el método científico para generar nuevos conocimientos.

En este contexto la presente investigación titulada “La gestión de cuentas por cobrar de la empresa Unicomer S. A. sucursal Babahoyo, periodo 2023. se articula con el proyecto de prácticas preprofesionales denominado Procesos de gestión financiera, tributaria y de control en el sector público y privado, al haber puesto en práctica vivencias en el ámbito tributario, de control y financiero, conocimientos desde el control de créditos y amortización y/o acumulación de la deuda. Permitiendo estimar y conocer la evolución de las cuentas por cobrar en la economía de las empresas.

Se articula con el control, ya que un adecuado manejo de la rotación de la cartera, permitirá mejorar la rentabilidad y liquidez de la empresa, recuperando de óptima manera los recursos y mantener un flujo de caja positivo.

Marco conceptual

Unicomer, nacido en el año 2000, es una cadena de tiendas que opera a nivel nacional con su central en la ciudad de Guayaquil, y una de las principales sucursales en la Provincia de los Ríos, ciudad de Babahoyo la misma que se caracteriza por ofrecer productos adaptados a las necesidades de cada hogar y persona, siempre pensando en el bienestar y comodidad de cada consumidor. La sucursal de Unicomer en Babahoyo inició sus operaciones en el año 2014 en el Paseo Comercial Shopping. Consecutivamente, se trasladó a las calles 5 de junio entre Sucre y Eloy Alfaro, donde se encuentra actualmente.

A lo largo de más de 25 años se ha consolidado como una de las multilatinas ya que se encarga de la venta al detal de electrodomésticos y servicios financieros siendo un grupo reconocido, en Latinoamérica y el Caribe. Su presencia se extiende a millones de personas a través de un portafolio diversificado de más de 25 marcas comerciales, con operaciones en 21 países y el respaldo de más de 13,870 colaboradores comprometidos con la excelencia y la innovación.

Este crecimiento sostenido ha sido posible gracias a una visión estratégica orientada a la satisfacción del cliente, la adopción de tecnologías de vanguardia y la constante expansión de cada uno de sus servicios y productos. Además, la empresa mantiene un firme compromiso con la responsabilidad social corporativa, promoviendo iniciativas que generan valor compartido y fomentan el bienestar de sus colaboradores, clientes y aliados estratégicos, continúan cada día impulsando la innovación y la sostenibilidad como ejes fundamentales para seguir liderando el sector y responder de manera efectiva a los desafíos y oportunidades que plantea el entorno global.

Grupo Unicomer administra créditos para más de 2 millones de clientes, quienes mantienen obligaciones por cancelar a plazos, originadas de las líneas de crédito y tarjetas de

crédito. La introducción financiera constituye un papel característico en la visión de Grupo Unicomer, forjando así un crecimiento económico razonable en sus operaciones y ofreciendo soluciones a sus clientes y comunidades.

- ***Gestión***

La gestión puede definirse como el proceso sistemático de planificar, organizar, dirigir y controlar una serie de actividades y tareas orientadas a alcanzar una meta específica en una entidad. Por tanto, toda gestión incorpora buenas decisiones estratégicas correlacionadas con los recursos que las empresas los mantienen disponibles. La gestión permite medir el grado de concepción de los objetivos propuestos en el corto y largo plazo, frente al cumplimiento de metas trazadas y que fueron planificadas por la empresa, en las cuales se involucró el recurso humano, económico, a fin de lograr con eficiencia y eficacia buenos resultados.

Tal como lo menciona (Raffino, 2025) la gestión a diario se lo utiliza en las empresas independiente de su naturaleza es la habilidad de direccionar los recursos que poseen las mismas para generar cualquier tipo de actividad de manera eficiente.

- ***Cuentas por cobrar***

Las cuentas por cobrar implican administrar adecuadamente los créditos otorgados por una empresa a sus clientes su propósito principal es coordinar de manera eficiente estos créditos asegurando el cumplimiento de los objetivos financieros con el máximo nivel de productividad (Rosas Samillán & Ochante Sánchez, 2021).

Según lo expresado por Manzano & Soriano (2013, citado en Jaramillo & Proaño. 2023) refiere que las cuentas por cobrar representan la solvencia y capacidad de pago que puede tener una persona a la hora de adquirir los productos que brinda la empresa a sus clientes, sin otra

garantía que un compromiso de pago hablado o escrito a través de facturas, en un tiempo breve fijado por la empresa o acordado entre el comprador y el vendedor. Refleja la situación de las transacciones y labores llevadas a cabo por la organización. Una estrategia de crédito y cobro que establezca las pautas para conceder el crédito y definir los pasos para la recuperación de la deuda vencida es esencial para asegurar que la circulación de las cuentas por cobrar se realice; previniendo que las cuentas incobrables superen lo que se había calculado. (p. 11).

Por su parte Asmad et al., (2021) refieren que se entiende por cuentas por cobrar a las sumas adeudadas a una compañía por parte de sus clientes, originadas por la compra a plazo de bienes o servicios. Dichas cuentas constituyen un activo empresarial, pues simbolizan ingresos futuros anticipados. Dentro de las cuentas por cobrar se contemplan facturas aún no saldadas, pagos fraccionados y más obligaciones pecuniarias. Comprender cabalmente la noción de cuentas por cobrar es clave para administrarlas bien, lo cual requiere establecer políticas crediticias correctas, usar métodos de cobro eficaces y vigilar los retrasos en los pagos.

Así también enfatiza Nolzco et al., (2020) desde una perspectiva económica y de análisis, nos explica, las cuentas por cobrar son cruciales, ya que se ven como un activo exigible clave para sostener la actividad productiva. Significa una parte fundamental al momento de conseguir dinero en efectivo para la compañía. Entre los motivos principales de la demora en el pago de estas cuentas, encontramos la ausencia de normas de cobranza correctas que organicen los tiempos de pago ofrecidos a los clientes, así como una dedicación no tan fuerte de los empleados con la empresa. Analizar el estado de las cuentas por cobrar y entender cómo esto afecta las finanzas de la empresa es muy importante. Esto ayuda a manejar mejor estos activos y ayuda a mantener la buena salud económica de la empresa. (p.2)

- ***Gestión de Cuentas por cobrar***

La Gestión de reside en incorporar a toda empresa los derechos exigibles ocasionados por las ventas, servicios proporcionados, entrega de préstamos de cualquier tipo por conceptos varios que representan aplicaciones de recursos de la empresa que se convertirán en un tiempo establecido en efectivo para concluir el ciclo financiero en un tiempo menor.

En este sentido Navarro et al. (2018. Citado por Villavicencio et al., 2022) mencionan que la gestión de cuentas por cobrar se ha convertido actualmente en una parte esencial de las empresas ya que se considera una herramienta primordial para que las empresas se adapten a un medio versátil y competitivo. Así también, tras la revisión de varios estudios se encontró a Macalupu et al., (2021) mencionaron la importancia de tomar decisiones certeras y concretas en cuanto a políticas de cobranzas y créditos en una empresa, pues de lo contrario, la misma se vería imposibilitada para cumplir con sus compromisos inmediatos o progresar en términos económicos y financieros.

Respecto a gestión de cuentas por cobrar, para Arroba et al. (2018 citado por Huamán 2021), los saldos pendientes de cobro suelen clasificarse como activos a corto plazo, razón por la cual figuran en los Estados Financieros. Atendiendo a su procedencia, estos saldos pueden dividirse en: Cuentas por cobrar de clientes: estas se registran en la cuenta de clientes y resultan de las ventas habituales de productos o servicios. También existen otras cuentas por cobrar: que se originan en actividades distintas a la venta de productos o servicios, como, por ejemplo, préstamos no relacionados con el objeto social principal de la empresa.

Es fundamental registrar cada operación resultante de los compromisos adquiridos por los clientes, respaldando la deuda con documentos verificables, siempre que deriven de la comercialización de bienes o servicios. Por lo tanto, la empresa debe documentar exhaustivamente cada movimiento realizado, con el fin de llevar un control adecuado y facilitar su conversión en dinero. (p.821)

Una administración eficiente de la cartera de créditos y una adecuada recuperación de cuentas por cobrar resultan esenciales para asegurar la estabilidad financiera y la sostenibilidad de las empresas, no obstante el incremento de la morosidad en esta cartera constituye un reto significativo ya que puede comprometer la rentabilidad y debilitar la fluides del recurso económico (Remache, 2025).

Por tanto, al hablar de morosidad en las empresa, es tener en cuenta la posibilidad de incrementar la deuda, sino que también reduce la posibilidad de que ciertos activos puedan convertirse en efectivo, como el caso de UNICOMER de Ecuador S.A. de la ciudad de Babahoyo, donde las ventas a crédito representan su principal fuente de ingresos, por lo cual la pérdida de valor de las cuentas por cobrar conlleva latente amenaza para sus operaciones y el poder mantenerse en el mercado nacional.

- ***Importancia de la Gestión de Cuentas por cobrar***

Al respecto Vincent (2025) considera que a menudo, en las empresas más chicas, la administración de créditos y la recuperación de deudas no funciona tan bien como debería. Diversos análisis señalan que, a veces, las reglas para cobrar, o bien son frágiles, o simplemente no existen. Por eso, este estudio es importante para toda la empresa, pues el departamento de créditos y cobranzas es clave para tener dinero disponible. Esto se logra manejando bien los riesgos, evitando que los clientes se retrasen en sus pagos y asegurando que las facturas se cobren a tiempo. Todo esto se puede conseguir llevando un buen control dentro de la empresa.

- ***Procedimientos contables para la recuperación de cartera***

Como cualquier procedimiento contable, prima el registro oportuno e identificación de los flujos obtenidos a través de la recuperación de las cuentas por cobrar vencidas, entre las cuales albergan ciertas acciones o procesos sistemáticos que permitirán el registro, control y reversión de cualquier situación adversa a la situación financiera en relación al incumplimiento

crediticio, según Raza Caicedo et al. (2022), muchos de estos procedimientos encierran la reorganización de la cartera y su clasificación de acuerdo a su naturaleza y comportamiento de recuperación, el reconocimiento de intereses vencidos no cobrados hasta la constitución de provisiones por incobrabilidad y en casos extremos el castigo contable del saldo, por tanto todo este proceso debe ser registrado conforme a principios de prudencia y revelación suficiente con el fin de reflejar de manera fiel la situación patrimonial de la entidad.

- ***Políticas de Crédito***

Las Políticas de crédito son actividades que abarcan desde el análisis para aprobar un crédito a un cliente hasta las gestiones para su cobro, buscando optimizar al máximo las ganancias obtenidas de dicha inversión dentro de la empresa.

Tal como lo refiere Farfán, (2014 citado en Castro et al., 2020). Para lograr que las cuentas por cobrar generen los mayores beneficios posibles, es fundamental contar con políticas de crédito claras y bien definidas. Por esta razón, es crucial analizar con precisión los montos y particularidades de cada crédito, respetando los plazos fijados, para no perjudicar las ventas ni poner en riesgo el capital invertido por los accionistas.

- ***Procedimientos de Cobranza***

La gestión de cobros es una estrategia organizada que una compañía pone en marcha para obtener el pago pendiente de sus clientes. Dicha estrategia comprende desde el envío de avisos de vencimiento hasta, en casos extremos, recurrir a la vía judicial. Lo primordial es convertir las deudas en ingresos líquidos a tiempo, conservando una relación positiva con el cliente.

De esta manera, Córdova (2022) explican que es fundamental que los individuos involucrados en los procesos de recuperación de deudas posean la formación y el saber necesario para prevenir a tiempo el aumento de cuentas por cobrar vencidas.

Igualmente, es vital su dedicación para seguir las directrices y normas establecidas, ya que no hacerlo pondría en serio peligro la salud financiera de la empresa.

En efecto, la gestión de cobro tiene que integrarse con acciones estratégicas apropiadas que impulsen la mejora del resultado económico de la empresa y disminuyan el índice de impagos. Es importante señalar que estas acciones ayudarán a que las deudas pendientes se transformen en capital disponible, optimizando así la liquidez y la operatividad de la empresa. (González, et al., 2020)

- ***Estrategias de cobranza***

Una estrategia de cobranza eficaz no solo mejora el flujo de efectivo, conlleva a endurecer y mejorar la calidad de los activos y asiste a salvaguardar el trato con los clientes siempre que se mantenga dentro de un marco ético y legal desde una perspectiva técnica esta estrategia no se limita a la exigencia del pago sino que implica segmentar la cartera según el perfil del deudor, aplicar técnicas diferenciadas (preventivas, persuasivas o coercitivas) y mantener una trazabilidad contable de cada gestión realizada (Martinez Fernandez et al., 2022).

- ***Rentabilidad***

Según González (2023), en su artículo científico que trata sobre los fundamentos conceptuales para el análisis y administración del capital de trabajo para el sector empresarial, considera que la rentabilidad constituye la capacidad de una organización para generar ganancias a partir de los recursos que posee y emplea en sus actividades principales. Este indicador resulta fundamental para evaluar la eficiencia con la que la empresa transforma sus inversiones en beneficios económicos, permitiendo así determinar si la gestión de los activos está contribuyendo efectivamente al crecimiento y sostenibilidad del negocio.

Markonah, et al., (2020) considera que uno de los indicadores claves lo constituye la rentabilidad, con el cual nos permite medir la forma con que se generan las ganancias, y en la

medida que se gestionan los recursos. Por tanto, esta herramienta comprende la eficiencia de las estrategias implementadas para optimizar la salud financiera e incrementar el potencial sostenible en el crecimiento de las empresas. Un análisis total de los ingresos rentables muestra si las destrezas empresariales cumplen la función de medir la forma óptima de la liquidez y las oportunidades que pueden aprovechar del mercado.

En este sentido Espinoza et al., (2024) mencionan que la rentabilidad representa un elemento clave para entender cómo la carga tributaria afecta a las empresas en Ecuador. Por esta razón, investigaciones anteriores han resaltado su relevancia en el análisis y la valoración de los estados financieros.

- ***La morosidad y sus consecuencias***

Al hablar de morosidad, nos enfocamos en deuda de dudosa recuperación para cualquier empresa. Este término denota problemas financieros afectando su situación económica, sean estas en empresas grandes o pequeñas, o que pertenezcan al ámbito privado o público, el efecto es el mismo. Una de las estrategias que involucra una limitación de la morosidad radica en mitigar el riesgo de iliquidez, y mantener una adecuada gestión y equilibrio financiero, que permita invertir flujos positivos de dinero en oportunidades de crecimiento de los negocios. Sin embargo, las obligaciones impagas o no gestionadas su cobro, limitar cumplir compromisos adquiridos con proveedores o cumplir objetivos de mejorar el patrimonio de la empresa, como suele ser el caso, de ampliar el negocio o mercado comercial.

El origen de la morosidad en las empresas, suele acontecer por diversas causas, como los problemas financieros de deudor, inadecuada gestión empresarial, los atrasos en los pagos de clientes y créditos descomunales. (Grupcarles, 2024)

Cigona (2024) hace referencia a que la morosidad se la puede batallar concretando lineamientos claves para atenuarla, como el diseño de políticas de pago y crédito, control apto

de los clientes, mejoramiento en la comunicación con los clientes, diversificar la cartera, y adjudicarse decisiones legales. (Cigoña, 2024)

- ***Análisis Horizontal***

De acuerdo con Guerra (2023) el análisis horizontal, también conocido como análisis dinámico, temporal o de tendencia, es una metodología de evaluación fundamental en finanzas. Para su aplicación, se requiere de dos fuentes de información de años diferentes, una actual terminada con otra pasada, pero que de años consecutivos y de una misma partida contable. Cuyo obtenido prima en medir una de las variables y verificar su comportamiento (incremento o disminución) teniendo como base uno de los periodos, a lo largo de periodo transcurrido.

Este análisis podemos basarlos en los estados financieros, sea el de situación financiera final, inicial o del estado de resultados, dependiente de la partida contable la cual se plantea medir la variación con respecto de un año con otro. Esto se debe a que, únicamente comparando los resultados de dos períodos diferentes, como años consecutivos o distintos ejercicios fiscales, es posible identificar y evaluar las variaciones en las partidas financieras. De esta manera, se puede analizar la evolución económica de la empresa, detectar cambios significativos y tomar decisiones informadas basadas en la comparación temporal de sus resultados financieros. (Carzola, 2022).

El análisis horizontal vista desde la perspectiva de Polanco et al., (2020), resulta primordial ya que de la aplicación del citado análisis, se muestran variaciones representaciones que sirven a para la toma de decisiones en la frente, conocer y analizar la implementación de políticas y mecanismos que ayuden a mitigar estas disminuciones del activo e incrementos de los pasivos, medidas que servirán para mejorar la situación financiera, y así evaluar e identificar aquellos riesgos a los que está expuesta la empresa. Gracias a esta información, los responsables pueden tomar decisiones más informadas y estratégicas, considerando el impacto de dichas variaciones en relación con las inversiones efectuadas (p. 132)

- *Ratios Financieros*

Las ratios financieras para Sandua (2023), las define como instrumentos importantes a considerar por los empresarios, el cual son utilizados en la evaluación de la salud financiera y de como mejora su rendimiento, brindando información que permita garantizar la solvencia, eficacia y la liquidez de la empresa. Además, mantiene que por su importancia la valorar y medir el rendimiento de la empresa, permiten observar y comparar cualquier oportunidad de mejora recurrente en la evaluación de la cartera.

Las ratios financieras permiten realizar comparaciones entre dos partidos o cuentas contables de un mismo balance o de dos balances de periodos diferentes, que al criterio de Tanaka (2020) los clasifica de la siguiente manera:

- De liquidez
- De utilidad
- De rentabilidad
- De gestión
- De valor contable
- De precio y/o valor contable

Para el presente estudio de caso, nos referiremos al indicador de liquidez, al pretender medir la capacidad de la empresa que tiene frente a sus obligaciones en el corto plazo, y analizar como es que se satisface las obligaciones en un periodo determinado. También su correlación con el flujo de efectivo, siendo un instrumento de control de los flujos presentes y futuro de una empresa.

Aquí encontramos los indicadores de: liquidez general, de prueba ácida, liquidez absoluta.

- Liquidez general, índice que permitirá a la empresa conocer y determinar su capacidad para cumplir de manera óptima con las obligaciones contraídas en un periodo corriente, es decir menor a año, se emplea la fórmula siguiente:

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

- ***Indicadores de cobranzas***

Contribuyen a medir plazos promedio de cobro, antigüedad promedio de deuda, porcentaje de deuda vencida y el porcentaje de clientes gestionados, a fin de tener información razonable del comportamiento de las cuentas por cobrar en tiempo en que son concedidos, su comportamiento de pago y tiempo en la recuperación. (Moonflow, 2025).

Las fórmulas comunes de los citados indicadores, se muestran a continuación: (Moonflow, 2025)

Plazo Promedio de Cobranza (PPC)

$$(\text{Cuentas por Cobrar Promedio} / \text{Ventas Netas a Crédito}) * 365$$

Antigüedad Promedio de la Deuda

$$(\text{Promedio de Cuentas por Cobrar} / \text{Ventas Netas a Crédito}) * 365$$

Porcentaje de Deuda Vencida

$$(\text{Deuda Vencida} / \text{Total de Cuentas por Cobrar}) * 100.$$

- ***Liquidez en la gestión financiera***

A la liquidez se la considera un eje principal para atender las obligaciones de carácter operativo, garantiza la continuidad de los servicios crediticios, afianza el cumplimiento de los compromisos adquiridos en el corto plazo y su cumplimiento. El contar con una liquidez óptima

y suficiente, permite a las empresas mantener una capacidad de recursos necesarios para hacer frente a los imprevistos que puedan generarse, no obstante, esta capacidad de liquidez, se puede ver afectada por la baja estimación y retorno de los créditos, por ello en muchas organizaciones y empresas, es respaldada de una sólida gestión financiera a través de sus políticas y estrategias diseñadas para sostener sus políticas de crédito y hacerse responsables de los flujos futuros de efectivo. (Macías Enríquez y Rivera Guerrero, 2023).

Marco metodológico

Se empleó el método descriptivo en el estudio de caso, al corresponder no solo los resultados sino, cotejar y analizar sus posibles efectos o impactos en los estados financieros, además de brindar respuesta y comparaciones de otros autores quienes en el contexto de la problemática abordada, se han tomado conceptos que han sido contrastados con los resultados de la aplicación de los instrumentos de investigación. Incorporando el método analítico para descomponer la información financiera obtenida identificar plazos promedios y gestión de cobro y relacionar estos con las políticas y procedimientos internos de crédito y cobranza aplicados por la empresa.

El presente caso de estudio se centró en la gestión de las cuentas por cobrar de la empresa Unicomer de Ecuador S.A., sucursal Babahoyo, en este sentido se enmarcó metodológicamente dentro del enfoque cuantitativo basado en información financiera y en el contexto cualitativo, al exponer y analizar los resultados de la información obtenida producto de los instrumentos y conocer las políticas y procedimientos internos de crédito y cobranza, y el impacto de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa, evaluando no solamente cifras y porcentajes sino que además la lógica operativa detrás de su gestión.

En cuanto a las técnicas de recolección de información, se aplicó la revisión documental de la información financiera, esta técnica fue clave para identificar los plazos promedio de cobro y el impacto de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez, además, se realizó una entrevista semiestructurada dirigida al contador de la empresa con el fin de complementar el análisis de las políticas y procedimientos internos de crédito y cobranza, este insumo cualitativo aportó contexto a la investigación porqué del comportamiento de ciertos indicadores ayudó a esclarecer si la gestión financiera reflejan adecuadamente la gestión crediticia.

Resultados

En correspondencia con el resultado del objetivo 1, la examinación de las políticas y procedimientos internos de crédito y cobranza, mostró que han existido casos en los cuales se ha excedido de la asignación de cuota y monto máximo para venta a crédito por cliente, situación que ocurrió en el año 2022 y se excedió el monto de \$3500 a \$4000 y la cuota de \$97 a \$111, montos superiores a los establecidos en las políticas generales de crédito.

Se mantienen procedimientos internos para el cobro de las cuentas por cobrar vencida, entre las cuales se citaron: Clasificación de la cartera vencida “Por días de mora: 1-30, 31-60, 61-90, más de 90 días, también por tipo de cliente o nivel de riesgo”; Protocolos de contacto y seguimiento “Número de llamadas, mensajes o visitas por etapa de mora”; Gestión de promesas de pago “Se realiza un registro de compromisos de pagos y procedimientos para reprogramaciones o refinanciamientos”; Estrategias de cobranza preventiva y correctiva “Se envía recordatorios antes del vencimiento de la fecha de pago y se realizan acciones específicas según días de atraso”; y Manejo de excepciones y casos especiales “Según el caso se realizan excepciones con clientes ya sea por calamidades, fallecimiento o desempleo”, sin embargo, a pesar de manejar procesos internos para la gestión de cartera vencida, ha existido aumento del año 2022 al 2023 en lo cuentas vencidas del 61 a 90 días, 91 a 120 días, y mayores a 180 días.

Tabla 1 – Vencimientos de saldos cuentas por cobrar clientes

| Detalle | 2023 | % | 2022 | % |
|---------------------|--------------|----------|--------------|----------|
| Por vencer | 2.130.320,76 | 63,76% | 2.053.726,05 | 72,59% |
| Vencido | | | | |
| Mnes de 30 días | 218.648,49 | 6,54% | 210.486,38 | 7,44% |
| De 31 a 60 días | 151.489,21 | 4,53% | 133.336,94 | 4,71% |
| De 61 a 90 días | 125.011,67 | 3,74% | 83.615,34 | 2,96% |
| De 91 a 120 días | 80.700,02 | 2,42% | 55.314,55 | 1,96% |
| De 121 a 150 días | 55.367,75 | 1,66% | 47.795,62 | 1,69% |
| De 151 a 180 días | 35.700,19 | 1,07% | 47.077,03 | 1,66% |
| Mayores de 180 días | 544.107,09 | 16,28% | 197.742,31 | 6,99% |
| | 3.341.345,18 | 100,00% | 2.829.094,21 | 100,00% |

Fuente: Notas a los Estados Financieros 2022 y 2023

En lo relacionado a los resultados del objetivo 2, se aplicó la ratio financiera para determinar el plazo promedio de cobro, y considerando el porcentaje de participación en el cantón Babahoyo como se muestra en el Anexo III, reflejó lo siguiente:

Tabla 2 – Ratio financiero Plazo Promedio de Cobranza (PPC)

| Fórmula de la ratio |
|--|
| $(\text{Cuentas por Cobrar Promedio} / \text{Ventas Netas a Crédito}) * 365$ |
| $(831.862,51 / 8.417.086,85) x 365$ |
| 36 días |

Fuente: Elaboración propia, 2025

La Tabla 2 muestra que en el lapso de 36 días como plazo promedio, la empresa recupera su cartera convirtiéndose en efectivo.

En referencia a los resultados del objetivo 3, se realizó el análisis horizontal de los periodos económicos 2022 y 2023 para establecer el impacto en la gestión de las cuentas por cobrar respecto la liquidez de la empresa, se notó que ha existido un decremento en la liquidez del 35,98% y 53,86% con respecto al flujo de caja y el movimiento en los bancos al 31 de diciembre de 2024; tal como se muestra:

Tabla 3 – Análisis horizontal para medir variación el flujo de efectivo años 2022 y 2023

| Efectivo y equivalente del efectivo | 2023 | 2022 | % de variación (+ / -) |
|--|-------------|-------------|-----------------------------------|
| Caja | 16.677,88 | 26.052,47 | -35,98% |
| Bancos | 63.386,14 | 137.389,37 | -53,86% |

Fuente: Elaboración propia, 2025

Discusión de los resultados

El primer hallazgo relevante del estudio confirmó que la empresa Unicomer de Ecuador S.A. de la ciudad de Babahoyo, ha incrementado la cartera vencida, en vista de que la empresa maneja políticas de créditos para la gestión y colocación de los créditos, en los cuales existe una deficiencia en el control de la gestión de cobro, ocasionando incrementos de un periodo con otro en el porcentaje de incremento de la deuda vencida de 61 a más de 180 días, por la carencia de gestión a nivel directivo y disposiciones de control no emitidas para garantizar una evolución de la gestión en el proceso de recuperación de la cartera, de ahí que de este modo esta situación coincide con la advertencia de Raffino (2025) en cuanto a que la gestión a diario se la utiliza en las empresas como herramienta para crear la habilidad de direccionar los recursos para generar cualquier tipo de actividad de manera eficiente, entre las cuales, radica en una buena definición de políticas que demanden este accionar.

Se pone de manifiesto que aunque se cuenta con herramientas tecnológicas de seguimiento, no siempre se traducen en decisiones efectivas, en este sentido el uso de sistemas informáticos debe ir acompañado de análisis contextual y diálogo con el deudor, sobre todo cuando se trata de clientes en zonas rurales o con ingresos informales.

Visto desde una perspectiva contable el comportamiento resulta alarmante como se señaló en el marco conceptual sobre la gestión financiera, los cuales los señalan como procesos que deben fundamentarse en criterios de antigüedad, comportamiento histórico y reestructuración de sus políticas, no obstante, la información expuesta en la entrevista y de la información financiera, evidencian que muchos de estos elementos no están siendo gestionados.

Con respecto al segundo objetivo sobre el cumplimiento de los plazos promedio de cobranza mediante la aplicación de ratios financieras, permitió develar aspectos cualitativos

del tiempo incurrido hasta la efectivización de la deuda vencida, es decir, el retorno del recurso económico oscila en un promedio 36 días calendarios, en consecuencia este hallazgo guarda estrecha relación con lo acotado por Moonflow (2025), quien considera que el indicador financiero para la determinación del plazo promedio de cobranza, admite calcular el tiempo en que la empresa hace efectivo sus créditos, es decir, en el cual los clientes atiende el pago de sus compromisos adquiridos una vez que se les ha facturado.

En relación al tercer objetivo y de los resultados obtenidos del análisis horizontal a la información financiera de los años 2022 y 2023, que para Carzola (2022) este análisis permite comparar los resultados de dos períodos diferentes e identifica y evalúa las variaciones en las partidas financieras, y producto de su aplicación se pudo observar que la empresa se encuentra frente a disminuciones significativas de su flujo de retorno del efectivo, cuyas variaciones oscilan entre el 35,98% para los saldos en caja y del 53,86% en relación a los saldos en las instituciones financieras, es decir, una disminución de 9.374,59 USD y 74.003,23 USD, respectivamente, limitando el cumplimiento de las obligaciones operativas y financieras; apreciación compartida y acertada del autor Macías (2023) quien considera que la liquidez representa un pilar fundamental para el cumplimiento de las obligaciones operativas y la continuidad del servicio crediticio, opinión. Como resultado de este análisis la situación refleja no solo una caída en el valor económico de los activos corrientes, sino también una presión creciente sobre las provisiones, que afectan el patrimonio y los flujos disponibles en la relación entre los balances de 2022 y 2023.

Conclusiones

De la entrevista aplicada y del análisis a la información financiera, muestra que la empresa maneja políticas para el otorgamiento de créditos orientadas a medir requisitos previo a la concesión y montos máximos, como al cumplimiento de documentación personal, sin embargo, no se estandarizaron políticas a los procesos de internos de cobranza, y en algunos casos, se definieron actividades de gestión que simplificaron la clasificación de la cartera vencida “Por días de mora: 1-30, 31-60, 61-90, más de 90 días, también por tipo de cliente o nivel de riesgo”; protocolos de contacto y seguimiento “Número de llamadas, mensajes o visitas por etapa de mora”; gestión de promesas de pago “Se realiza un registro de compromisos de pagos y procedimientos para reprogramaciones o refinanciamientos”; estrategias de cobranza preventiva y correctiva “Se envía recordatorios antes del vencimiento de la fecha de pago y se realizan acciones específicas según días de atraso”; y manejo de excepciones y casos especiales “Según el caso se realizan excepciones con clientes ya sea por calamidades, fallecimiento o desempleo”, sin embargo, a pesar de su implementación, ocasionó que entre un periodo a otro, exista un incremento en las cuentas por cobrar clientes, mostrando que la gestión ejercida a los procesos de cobro, no sea el más efectivo e idóneo para la empresa.

Con la información financiera al 31 de diciembre de los años 2022 y 2023, se aplicó la ratio financiera para determinar el plazo promedio de cobranza, lo que permitió determinar que los créditos se convierten en efectivo dentro del tiempo de 36 días, demostrando tiempos no adecuados que debilitan la gestión de cobranza impactando de manera negativa en el flujo de caja, afectando la liquidez empresarial para una correcta toma de decisiones en cuanto a definir recursos para el cumplimiento de sus obligaciones.

Del análisis horizontal que permitió comparar la evolución de las partidas de caja y bancos, entre los años 2022 y 2023, se determinó disminución del efectivo y equivalente del efectivo del 35,98% para la partida contable “Caja” y del 53,86% para la partida contable

“Bancos”, es decir, una disminución de recursos económicos de 9.374,59 USD y 74.003,23 USD, observando una tendencia baja de recuperación de los créditos, que muestra que los valores adeudados por los clientes se han incrementado sin que exista un retorno fluido de las cuentas por cobrar.

Recomendaciones

Conociendo las deficiencias de las políticas de crédito y gestión de cobranza, la empresa debe evaluar sus políticas internas y reestructurarlas, de modo que estén brinden las guías necesarios y procesos a llevar a cabo, de acuerdo a la necesidad y a las operaciones que se desarrollan, procesos orientados a: valorar la solvencia de los clientes, gestionar y ajustar el crédito, optimizar la rentabilidad, desarrollo de procesos internos y medios de verificación, instaurar procedimientos de cobranza, seguimiento – monitoreo, a fin de fortificar las operaciones internas ejercidas en la gestión de la empresa, de manera que sean óptimos, ágiles y efectivos al momento de evaluar la recuperación de la cartera.

Con base a los resultados de las ratios financieras, la empresa debe propender a incorporar instrumentos de control para mitigar y disminuir plazo promedio de cobro, midiendo de manera periódica el comportamiento de las cuentas por cobrar y su recuperación, estandarizando tiempos y plazos de retorno a cumplirse para asegurar un flujo de efectivo óptimo, y aquellas deudas no gestionadas, además de incorporar la participación del área legal, para garantizar procesos coactivos que permitan la recuperación de la cartera y disminuir su incobrabilidad.

La empresa deberá monitorear su riesgo de escasez de fondos usando un flujo de caja proyectado a corto y largo plazo, considerando que la gestión prudente del riesgo de liquidez implica disponer de suficiente efectivo y equivalentes de efectivo y tener la posibilidad de comprometer y/o tener comprometido financiamiento a través de una adecuada cantidad fuentes de crédito, a fin de que la empresa mantenga un continuidad de fondos por lo cual el monitoreo constante y mantener un cierto nivel de efectivo, mejorará atender las obligaciones financieras y financiar las operaciones de la empresa.

Bibliografía

- Asmad, M., Prado, C., Cardenas, M., & Garcia, W. (2021). Estudio sobre la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez. *UCV Hacer*, 53-58.
- Castro Carrillo, S. Y., & Caycho Taboada, R. J. (2020). La gestión de cuentas por cobrar y su relación con la liquidez de la empresa industrial de PVC SAC en el distrito de Lurín-2020.
- Cazorla Lema, A. L. (2022). La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la Empresa “RIOEMPRES TOURS” SA de la ciudad de Riobamba, período 2019.
- Córdova, M. (2022). *Gestión financiera*. Colombia: Ecoe Ediciones
- Espinoza G., Vera L., & Gavilánez A. (2024). Incidencia de la carga impositiva en la rentabilidad de las empresas de telecomunicaciones en Ecuador. *UTC Prospectivas: Revista De Ciencias Administrativas Y Económicas*, 7(1), 41-55. Recuperado a partir de <https://investigacion.utc.edu.ec/index.php/prospectivasutc/article/view/593>
- González Duany, Aleisky. (2023). Fundamentos conceptuales para el análisis y administración del capital de trabajo para el sector empresarial. *Cofin Habana*, 17(2), . Epub 01 de julio de 2023. Recuperado en 12 de agosto de 2025, de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2073-60612023000200014&lng=es&tlng=es.
- Guerra, B. (21 de marzo de 2023). *Revista. Liderazgo en finanzas y negocios*: <https://www.revista.imef.org.mx/articulo/analisis-horizontal-y-vertical-la-importancia-de-su-aplicacion-en-los-estados-financieros>

- Heredia, A. D. H. (2022). Incidencia del control interno en la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Jaén Gas SAC-2021. *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 3(1), 818-829.
- Jaramillo, C. y Proaño, S. (2023). Análisis e la gestión de cobranzas en el Instituto Asedu Ecuador. pp. 1-43. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/26476/1/UPS-GT004842.pdf>
- Macalupu, J. A. S., Pardo, L. A. H., & Velasco, R. S. C. (2021). Principales implicancias de la niif 7 para el tratamiento de la liquidez empresarial. *INGENIERÍA: Ciencia, Tecnología e Innovación*, 8(1), 155-164.
- Markonah, M., Salim, A., & Franciska, J. (2020). Effect of Profitability, Leverage, and Liquidity to the Firm Value. *Dinasti International Journal of Economics, Finance & Accounting*, 1(1), 83–94. <https://doi.org/10.38035/dijefa.v1i1.225>
- Nolazco, F. A., Ortiz, I. L., & Carhuancho, I. M. (2020). Las Cuentas por cobrar en una Empresa de Servicios, Lima 2018. *Espí-ritu Emprendedor TES*, 4(1), Article 1. <https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n1.2020.189>
- Polanco, Y. S. (2020). Análisis Financiero para la toma de decisiones. República Dominicana
- Raffino, Equipo editorial, Etecé (27 de enero de 2025). Gestión. Enciclopedia Concepto. Recuperado el 9 de julio de 2025 de <https://concepto.de/gestion/>.
- Rosas Samillán, A., & Ochante Sanchez, K. (2021). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Icontec del Peru S.R.L. en el distrito de Miraflores - 2020. Universidad Autónoma de Perú [previo a la obtención del título Contador Público]. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.13067/1728>

Villavicencio, Z. Soto, S. & Calvanapón A. (2022). Gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez en una empresa de transportes de Trujillo. *SCIENDO*, 25(1), 49-52.

<https://doi.org/10.17268/sciendo.2022.006>

Vincent B. (18 de marzo de 2025). Contabilidad Simplificada: Técnicas Esenciales para el Éxito Financiero. Obtenido

[https://www.google.com.ec/books/edition/Contabilidad_Simplificada/-](https://www.google.com.ec/books/edition/Contabilidad_Simplificada/-0hPEQAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=gestion+de+las+cuentas+por+cobrar&pg=PT93&printsec=frontcover)

[0hPEQAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=gestion+de+las+cuentas+por+cobrar&pg=PT9](https://www.google.com.ec/books/edition/Contabilidad_Simplificada/-0hPEQAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=gestion+de+las+cuentas+por+cobrar&pg=PT93&printsec=frontcover)

[3&printsec=frontcover](https://www.google.com.ec/books/edition/Contabilidad_Simplificada/-0hPEQAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=gestion+de+las+cuentas+por+cobrar&pg=PT93&printsec=frontcover)

Anexos

Anexo I – Carta de Autorización



Unicomer de Ecuador S.A.
A. Rodrigo Chávez y Juan Tiroca Murrillo Patate Empressari. Edificio Compositivo 4 PB

Babahoyo, 25 de Junio de 2023

CARTA DE AUTORIZACIÓN

Por medio del presente Yo, **FONSECA VILLAFUERTE LIGNNER DANIELA** con CI. 1207672393, en calidad de Jefe de tienda de Unicomer de Ecuador S.A. (1790895548001), (SUCURSAL - BABAHOYO), certifico que la Sra. **SÁNCHEZ JAIME ANA MARÍA** con cédula No. 1206537720, estudiante de la Universidad Técnica de Babahoyo, cursando el 8vo semestre de la carrera de Contabilidad y Auditoría, va a realizar su estudio de caso titulado "(GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR DE LA EMPRESA "UNICOMER DE ECUADOR S.A." EN LA CIUDAD DE BABAHOYO PERIODO 2023)", el cual es un requisito previo para obtención del título de Licenciado (a) en Contabilidad y Auditoría.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad, el portador del documento puede hacer uso de la información conveniente a sus intereses, sin que esto ocasione perjuicio a la empresa.

Atentamente,


FIRMA AUTORIZADA

TNLGA. LIGNNER DANIELA FONSECA VILLAFUERTE
JEFA DE TIENDA

Anexo II – Entrevista



UNIVERSIDAD TECNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACION FINANZAS E INFORMATICA
ANEXO I



ENTREVISTA DIRIGIDA AL ADMINISTRADOR DEL LOCAL COMERCIAL, EN LA EMPRESA Unicomer de Ecuador S.A. DE BABAHOYO.

Objetivo: Examinar las políticas y procedimientos internos de crédito y cobranza aplicados en la sucursal de Babahoyo de la Unicomer de Ecuador S.A. en el periodo 2023

1. **Se ha observado que la empresa maneja una POLÍTICA GENERAL DE CRÉDITO, en el cual señala la asignación de cuota y monto máximo para venta a crédito, sin embargo, ¿Ha existido casos cuando los clientes han solicitado una cuota o monto que exceda el límite asignado en la Línea de Crédito?**
Sí ha existido, esto también depende del perfil del cliente.
2. **¿Qué documentación de sustento se requiere para que el cliente pueda ser beneficiario de la nueva cuota y monto máximo para venta a crédito?**
Dependiendo, si es informal se pide facturas y si es formal los 3 últimos roles de pago.
3. **¿Ha existido casos en los cuales se han excedido de la asignación de cuota y monto máximo para venta a crédito por cliente, y no se han requerido los documentos de sustento para la ampliación del crédito, señalar en que años ha sucedido y que montos ascendió?**
Sí a existido casos, ocurrió en el año 2022 y se excedió el monto de \$3500 a \$4000 y la cuota de \$97 a \$111
4. **En las políticas general de crédito, no se definen procedimientos de gestión de cobro de las cuentas por cobrar vencidas, ¿Qué otro instrumento la empresa mantiene para regular este procedimiento? Especificar y detallar**

Clasificación de la cartera vencida

-Por días de mora: 1-30, 31-60, 61-90, más de 90 días, también por tipo de cliente o nivel de riesgo

Protocolos de contacto y seguimiento

-Número de llamadas, mensajes o visitas por etapa de mora.

Gestión de promesas de pago

-Se realiza un registro de compromisos de pagos y procedimientos para reprogramaciones o refinanciamientos.

Estrategias de cobranza preventiva y correctiva

-Se envía recordatorios antes del vencimiento de la fecha de pago y se realizan acciones específicas según días de atraso.

Manejo de excepciones y casos especiales

-Según el caso se realizan excepciones con clientes ya sea por calamidades, fallecimiento o desempleo.

5. **¿La gestión de cobro de las cuentas por cobrar vencidas, quién la realiza?**
Se encarga directamente el departamento de cobranza, jefe de cobranza, cobradores inspectores.
6. **Se deja sustento de la gestión y recuperación de las cuentas por cobrar vencidas, que documentos se generan.**
Comprobantes de pagos parciales o abonos, notificaciones de cobros, bitácoras de gestión de cobranzas, actas de visitas.
7. **¿Cuál cree usted que es el motivo de la existencia de las cuentas por cobrar vencidas?**
Considero que el principal motivo de la existencia de cuentas por cobrar vencidas en Unicomer de Ecuador S.A. es una combinación entre el perfil vulnerable del cliente y la necesidad de fortalecer los filtros crediticios y los procesos de seguimiento de cobranza. Si bien el enfoque comercial busca facilitar el acceso al crédito, esto conlleva un mayor riesgo, que debe ser compensado con una gestión de riesgo y cobranza más preventiva, personalizada y oportuna.
8. **¿Qué actividades y políticas ha realizado el personal para la recuperación de las cuentas por cobrar cliente?**
 - **Llamadas de cobranza y recordatorios personalizados**
-Se contactan directamente con los clientes morosos a través de call center, también se envían de texto, WhatsApp y correos electrónicos como recordatorios de pago.
 - **Visitas domiciliarias**
-Los gestores de cobranza realizan visitas presenciales a clientes con deudas de mayor antigüedad o alto monto.
 - **Negociación de convenios de pago**
-Se hace una reestructuración o refinanciamiento de la deuda en cuotas ajustadas a la capacidad de pago del cliente, se llega a un acuerdo con descuentos por pronto pago o abonos parciales.
 - **Campañas de recuperación**
➤ -Se realizan jornadas especiales con incentivos para saldar deudas (por ejemplo: Promociones de liquidación de cuentas), también se le ofrece ofertas temporales de condonación parcial de intereses.
9. **¿La autoridad de la empresa ha implementado medidas correctivas y preventivas para la recuperación de las cuentas por cobrar clientes?**
Si se ha tomado acciones preventivas y correctivas concretas para fortalecer la recuperación de las cuentas por cobrar, estas medidas buscan equilibrar el enfoque comercial con la sostenibilidad financiera y la reducción del riesgo crediticio.
10. **¿Mediante sus procedimientos y políticas de crédito, cuando un cliente es considerado con cuenta por cobrar vencida?**
Cuando no ha realizado el pago total o parcial de su obligación crediticia en la fecha pactada, según lo establecido en su contrato de crédito y en concordancia con las políticas internas de crédito y cobranza.

- 11. ¿En la recuperación de las cuentas por cobrar se considera el factor socioeconómico?**
Sí, el factor socioeconómico es un elemento clave en la recuperación de cuentas por cobrar, su consideración permite que empresas como Unicomer logren un balance entre la recuperación financiera y el respeto por el cliente, evitando medidas extremas que puedan romper la relación comercial a largo plazo.
- 12. ¿Existe disminución o aumento de las cuentas por cobrar vencida en los años 2022 y 2023?**
Existe un aumento en el año 2023
- 13. ¿Qué gestión realiza el departamento para la recaudación de los diferentes rubros durante los años 2022 y 2023?**
Se implementó una gestión integral, tecnológica y orientada al cliente para la recaudación de sus diferentes rubros, enfocándose en la prevención de mora, campañas de recuperación amigables y una amplia red de canales de pago, sin descuidar la firmeza en los casos críticos.
- 14. ¿Qué facilidades de pago tienen los clientes que están en morosidad?**
Se realizan refinanciamientos, se les hace descuentos por pronto pago o abono parcial, también extensión temporal para realizar pagos sin penalizaciones adicionales, en casos justificados como desempleo o emergencia familiar.

Anexo III – Distribución de participación del cantón Babahoyo

UNICOMER DE ECUADOR S.A.
RUC 1790895548001
DISTRIBUCIÓN DEL CANTÓN BABAHOYO
AÑO 2023


| EMISOR | % | INGRESOS | ACTIVOS | PASIVOS | PATRIMONIO |
|-----------------------|---------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| TIENDA BABAHOYO | 2.140% | 3,874,413.67 | 4,279,753.36 | 2,553,939.60 | 1,725,813.76 |
| TOTAL BABAHOYO | 2.140% | \$ 3,874,413.67 | \$ 4,279,753.36 | \$ 2,553,939.60 | \$ 1,725,813.76 |


| | | | | | |
|------------------------------|----------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------|
| TOTAL TIENDA BABAHOYO | 2.140% | \$ 3,874,413.67 | \$ 4,279,753.36 | \$ 2,553,939.60 | \$ 1,725,813.76 |
| TOTAL TIENDAS OTRAS CIUDADES | 97.860% | \$ 177,172,954.23 | \$ 195,708,721.35 | \$ 116,789,032.50 | \$ 78,919,688.85 |
| TOTAL UNICOMER | 100.00% | \$ 181,047,367.90 | \$ 199,988,474.71 | \$ 119,342,972.10 | \$ 80,645,502.61 |



UNICOMER
FIRMA AUTORIZADA

Anexo IV – Información Financiera años 2022 y 2023

| | | |
|--|--------------------|---|
|  SUPERINTENDENCIA DEL COMERCIO, VALORES Y SEGUROS | RAZÓN SOCIAL | UNICOMERCE ECUADOR S.A. |
| | DIRECCIÓN | AV. RODRIGO CHAMBLY JUAN TAMAYO MARRIÑOZA, 88 ACOTIPAMPAC, PARQUE |
| | EXERCENTE | 2023 |
| | PERÍODO | 12/01/2023-31/12/2023 |
| | AÑO | 2023 |
| | PERIODO DE VALORES | 31/12/2023 |
| FECHA DE LA JUNTA QUE APROBÓ LOS ESTADOS FINANCIEROS (ORDENANZA) | | |
| Junio, 2024 | | |
| ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA | | |
| Cuenta | Código | Saldo (En miles) |
| ACTIVO | | 28122417.12 |
| ACTIVO CORRIENTE | 101 | 1408883.83 |
| EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO | 10101 | 812291.26 |
| CAJA | 1010101 | 128380.88 |
| ENTIDADES FINANCIERAS PÚBLICAS | 1010102 | 0.00 |
| ENTIDADES FINANCIERAS PRIVADAS | 1010103 | 689899.97 |
| ACTIVOS FINANCIEROS | 102 | 7187334.88 |
| ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN RESULTADOS | 1020001 | 0.00 |
| RENTA VARIABLE | 102000101 | 0.00 |
| ACCIONES Y PARTICIPACIONES | 10200010101 | 0.00 |
| CUOTAS DE FONDOS COLECTIVOS | 10200010102 | 0.00 |
| VALORES DE TITULACIÓN DE PARTICIPACIÓN | 10200010103 | 0.00 |
| UNIDADES DE PARTICIPACIÓN | 10200010104 | 0.00 |
| INVERSIONES EN EL EXTERIOR | 102000102 | 0.00 |
| OTROS | 102000103 | 0.00 |
| RENTA FIJA | 1020002 | 0.00 |
| PLAZO | 102000201 | 0.00 |
| BONOS DEL ESTADO | 10200020101 | 0.00 |
| BONOS DE EMPRESA | 10200020102 | 0.00 |
| CÉDULAS HIPOTECARIAS | 10200020103 | 0.00 |
| CERTIFICADOS FINANCIEROS | 102000202 | 0.00 |
| CERTIFICADOS DE INVERSIÓN | 10200020201 | 0.00 |
| CERTIFICADOS DE TESORERÍA | 10200020202 | 0.00 |
| CERTIFICADOS DE DEPÓSITO | 10200020203 | 0.00 |
| CUPONES | 102000203 | 0.00 |
| DEPÓSITOS A PLAZO | 102000301 | 0.00 |
| LETRAS DE CAMBIO | 10200030101 | 0.00 |
| NOTAS DE CRÉDITO | 10200030102 | 0.00 |
| DEBIDADES | 103 | 0.00 |
| FACTURAS CONTABLES RECORRIDAS | 103000101 | 0.00 |
| DEBIDAS | 103000102 | 0.00 |
| OBLIGACIONES CONVERTIBLES EN ACCIONES | 103000103 | 0.00 |
| PAPEL COMERCIAL | 103000104 | 0.00 |
| PASAJES | 103000105 | 0.00 |
| POLICÍAS DE ACUMULACIÓN | 103000106 | 0.00 |
| TÍTULOS DEL BANCO CENTRAL | 103000107 | 0.00 |
| VALORES DE TITULACIÓN | 103000108 | 0.00 |
| INVERSIONES EN EL EXTERIOR | 1030002 | 0.00 |
| OTROS | 1030003 | 0.00 |
| DERIVADOS | 103000301 | 0.00 |
| FORNIAO | 103000302 | 0.00 |
| FUTUROS | 103000303 | 0.00 |
| OPCIONES | 103000304 | 0.00 |
| OTROS | 103000305 | 0.00 |
| ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN OTRO RESULTADO NETO | 1040001 | 0.00 |
| RENTA VARIABLE | 104000101 | 0.00 |
| ACCIONES Y PARTICIPACIONES | 10400010101 | 0.00 |
| CUOTAS DE FONDOS COLECTIVOS | 10400010102 | 0.00 |

| | | |
|---|-----------------|---|
|  SUPERINTENDENCIA DE CORPORACIÓN FINANCIERA Y SEGUROS | RAZÓN SOCIAL | UNICOMEROS ECUADOR S.A. |
| | DIRECCIÓN | AV. PEDRERO GRANDE Y JUAN FERRAZ MONTAÑANA, 99 COTACACHI PARQUE |
| | ESTABLECIMIENTO | 9900 |
| | RUC | 1708000000 |
| | AÑO | 2009 |
| | FORMA DE AÑO | 31 DE MARZO DEL 2011 |
| FECHA DE LA JUNTA QUE APROBÓ LOS ESTADOS FINANCIEROS (COMISIÓN) | | 04 DE JUNIO DE 2011 |
| ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA | | |
| Cuenta | CODIGO | VALOR (En Dólares) |
| ACTIVO | | 9999999.00 |
| ACTIVO CORRIENTE | 40 | 1407844.00 |
| EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO | 10001 | 2800444.00 |
| CASA | 1000001 | 770000.00 |
| INSTITUCIONES FINANCIERAS PÚBLICAS | 1000002 | 0.00 |
| INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS | 1000003 | 2001104.76 |
| ACTIVOS FINANCIEROS | 10002 | 7600000.00 |
| ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN RESULTADOS | 1000004 | 0.00 |
| RENTA VARIABLE | 100000001 | 0.00 |
| ACCIONES Y PARTICIPACIONES | 1000000001 | 0.00 |
| CUOTAS DE FONDOS COLECTIVOS | 1000000002 | 0.00 |
| VALORES DE TITULARIDAD DE PARTICIPACIÓN | 1000000003 | 0.00 |
| UNIDADES DE PARTICIPACIÓN | 1000000004 | 0.00 |
| INVERSIONES EN EL EXTERIOR | 1000000005 | 0.00 |
| DÓLARES | 1000000006 | 0.00 |
| RENTA FIJA | 1000000007 | 0.00 |
| DIVIDENDOS | 1000000008 | 0.00 |
| BONOS DEL ESTADO | 1000000009 | 0.00 |
| BONOS DE EMPRESA | 1000000010 | 0.00 |
| OBLIGAM. HIPOTECARIAS | 1000000011 | 0.00 |
| CERTIFICADOS FINANCIEROS | 1000000012 | 0.00 |
| CERTIFICADOS DE INVERSIÓN | 1000000013 | 0.00 |
| CERTIFICADOS DE TESORERÍA | 1000000014 | 0.00 |
| CERTIFICADOS DE DEPÓSITO | 1000000015 | 0.00 |
| CUPOLES | 1000000016 | 0.00 |
| DEPOSITOS A PLAZO | 1000000017 | 0.00 |
| LETTRAS DE CAMBIO | 1000000018 | 0.00 |
| NOTAS DE CRÉDITO | 1000000019 | 0.00 |
| DEUDA EXTERNA | 1000000020 | 0.00 |
| FACTORES COMERCIALES NEGOCIABLES | 1000000021 | 0.00 |
| DERIVADOS | 1000000022 | 0.00 |
| DEUDA EXTERNA CONVERTIBLE EN ACCIONES | 1000000023 | 0.00 |
| PAPEL COMERCIAL | 1000000024 | 0.00 |
| PAGARES | 1000000025 | 0.00 |
| POLEAS DE AJUSTACIÓN | 1000000026 | 0.00 |
| TÍTULOS DEL BANCO CENTRAL | 1000000027 | 0.00 |
| VALORES DE TITULARIDAD | 1000000028 | 0.00 |
| INVERSIONES EN EL EXTERIOR | 1000000029 | 0.00 |
| DÓLARES | 1000000030 | 0.00 |
| DERIVADOS | 1000000031 | 0.00 |
| FORWARD | 1000000032 | 0.00 |
| FUTURAS | 1000000033 | 0.00 |
| OPCIONES | 1000000034 | 0.00 |
| DÓLARES | 1000000035 | 0.00 |
| ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN OTRO RESULTADO INTERMEDIO | 1000000036 | 0.00 |
| RENTA VARIABLE | 1000000037 | 0.00 |
| ACCIONES Y PARTICIPACIONES | 1000000038 | 0.00 |
| CUOTAS DE FONDOS COLECTIVOS | 1000000039 | 0.00 |



SUPERINTENDENCIA
DE BANCOS, VALORES Y SEGUROS

| | |
|--------------|--|
| RAZÓN SOCIAL | UNICOMER DE ECUADOR S.A. |
| DIRECCIÓN | Aj. BOGOTÁ-CHAVÍ Y JUAN TACCA IMPERIO No. 88 MARÍA BARRIO PARQUE |
| EMPRESA/E | UNICOMER |
| RUC | 1700000001 |
| LEO | 0001 |
| FORMULARIO | BCV/REP/0000/0001/1 |

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL

| CÓDIGO | DESCRIPCIÓN | VALOR (en US\$) |
|----------|--|-----------------|
| | INGRESOS DE ACTIVIDADES OPERATIVAS | |
| 40 00 00 | VENTAS DE BIENES | 17000000.00 |
| 40 00 01 | PRESTACIONES DE SERVICIOS | 20000000.00 |
| 40 00 02 | INGRESOS POR COMISIÓN | 0.00 |
| 40 00 03 | INGRESOS POR EL FRUCCIONAMIENTO DE OPERATIVA PÚBLICA DE VALORES | 0.00 |
| 40 00 04 | INGRESOS POR EL FRUCCIONAMIENTO DE NEGOCIOS FINANCIEROS | 0.00 |
| 40 00 05 | OTROS | 20000000.00 |
| 40 00 06 | CONTABILIZACIÓN DE OPERACIONES | 0.00 |
| 40 00 07 | SUBVENCIONES DEL GOBIERNO | 0.00 |
| 40 00 08 | RENTAS | 0.00 |
| 40 00 09 | INTERESES | 13000000.00 |
| 40 00 10 | INTERESES DE SERVICIOS POR VENTAS A CREDITO | 11000000.00 |
| 40 00 11 | INTERESES Y BENEFICIOS POR FINANCIAMIENTO | 20000000.00 |
| 40 00 12 | OTROS INTERESES DE SERVICIOS | 10000000.00 |
| 40 00 13 | DIVIDENDOS | 0.00 |
| 40 00 14 | SERVICIOS POR SERVICIOS E INCOMPENSABLES DE ACTIVIDADES BIOLÓGICAS | 0.00 |
| 40 00 15 | INGRESOS POR COMISIÓN, PRESTACIONES DE SERVICIOS, CUSTODIA, REGISTRO, COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN | 0.00 |
| 40 00 16 | COMISIONES GANADAS POR INTERMEDIACIÓN DE VALORES | 0.00 |
| 40 00 17 | POR OPERACIONES BURSÁTILES | 0.00 |
| 40 00 18 | POR COMISIONES DE INTERMEDIACIÓN | 0.00 |
| 40 00 19 | POR COMISIÓN EN OPERACIONES | 0.00 |
| 40 00 20 | POR RECONCILIACIONES | 0.00 |
| 40 00 21 | POR MANEJO DE MONEDA | 0.00 |
| 40 00 22 | POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ADMINISTRACIÓN Y MANEJO | 0.00 |
| 40 00 23 | FONDOS DE INVERSIÓN | 0.00 |
| 40 00 24 | FONDOS ADMINISTRADOS | 0.00 |
| 40 00 25 | FONDOS COLECTIVOS | 0.00 |
| 40 00 26 | ESTRATEGIAS | 0.00 |
| 40 00 27 | RECONOCIMIENTOS DE PASIVOS | 0.00 |
| 40 00 28 | ENCARGOS FINANCIEROS | 0.00 |
| 40 00 29 | POR CALIFICACION DE PASIVO | 0.00 |
| 40 00 30 | POR REPRESENTACIONES OBLIGACIONALES | 0.00 |
| 40 00 31 | CUSTODIA, REGISTRO, COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN | 0.00 |
| 40 00 32 | CUSTODIA VALORES MATRIAS CLASIFICADAS | 0.00 |
| 40 00 33 | CUSTODIA VALORES DEBENTURADOS | 0.00 |
| 40 00 34 | COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE VALORES | 0.00 |
| 40 00 35 | OTROS | 0.00 |
| 40 00 36 | INGRESOS FINANCIEROS | 0.00 |
| 40 00 37 | DIVIDENDOS | 0.00 |
| 40 00 38 | INTERESES FINANCIEROS | 0.00 |
| 40 00 39 | GANANCIAS EN INVERSIONES EN ASOCIADAS Y SUBSIDIARIAS Y OTRAS | 0.00 |
| 40 00 40 | VALUACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS E INCOMPENSABLES CON CLASIFICACIÓN RESULTADOS | 0.00 |
| 40 00 41 | GANANCIAS EN VENTA DE TÍTULOS VALORES | 0.00 |
| 40 00 42 | OTROS INGRESOS FINANCIEROS | 0.00 |
| 40 00 43 | LIQUIDACIONES EN VENTAS | 20000000.00 |
| 40 00 44 | LIQUIDACIONES EN VENTA | 17000000.00 |
| 40 00 45 | RECONCILIACION EN PRODUCTO | 0.00 |
| 40 00 46 | SISTEMAS FINANCIEROS COMPARTIDOS | 0.00 |
| 40 00 47 | OTROS INGRESOS | 0.00 |

UNICOMER DE ECUADOR S.A.
NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
DICIEMBRE 31, 2023 Y 2022

(Expresadas en dólares de E.U.A.)

1. ACTIVIDAD ECONÓMICA

Operación

UNICOMER DE ECUADOR S.A., (antes Artefactos Ecuatorianos para el Hogar S.A. Artefacta) se constituyó el 12 de enero de 1989 y su actividad principal es la comercialización de electrodomésticos y venta al por menor de motocicletas de varias marcas. La Compañía es subsidiaria de Unicomar Latin América Corp. con domicilio en Panamá.

Mediante escritura pública inscrita en el Registro Mercantil el 26 de mayo del 2016 se efectuó el cambio de denominación y la respectiva reforma al estatuto social de la compañía Artefactos Ecuatorianos para el Hogar S.A. Artefacta por la de UNICOMER DE ECUADOR S.A.

La Compañía se encuentra domiciliada en Parque Empresarial Colón, Av. Rodrigo Chávez y Av. Juan Tanka Marengo, Edificio Pacifica Center Piso 5, 6 y 7; Guayaquil, Ecuador.

Aprobación de estados financieros

Los estados financieros por el año terminado el 31 de diciembre del 2023, han sido emitidos con la autorización de la Administración y serán presentados a la Junta General de Accionistas que se realizará dentro del plazo de ley, para su aprobación. Los estados financieros al 31 de diciembre del 2022 fueron aprobados por la Junta General Ordinaria de Accionistas de fecha 6 de junio del 2023.

2. BASES DE ELABORACIÓN Y RESUMEN DE POLÍTICAS CONTABLES SIGNIFICATIVAS

Los estados financieros se han elaborado de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF Completas) emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), de conformidad con la Resolución SC.DS.G.09.006 emitida por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (publicado en el R.O. 94 del 23.XII.06).

a) Bases de elaboración

Los estados financieros han sido preparados con base al costo histórico. El costo histórico está generalmente basado en el valor razonable de la contraprestación dada a cambio de bienes y servicios.


UNICOMER
FIRMA AUTORIZADA

Adicionalmente, para propósitos de información financiera, el valor razonable está categorizado en los niveles 1, 2 y 3, basado en el grado en que los datos de entrada para la medición del valor razonable son observables y la importancia de los datos de entrada para la medición del valor razonable en su totalidad. Los niveles de los datos de entrada se describen a continuación:

- Los datos de entrada de nivel 1 son precios cotizados (sin ajustar) en mercados activos para activos o pasivos idénticos a los que la Compañía puede acceder en la fecha de la medición.
- Los datos de entrada de nivel 2 son distintos de los precios cotizados incluidos en el nivel 1 que son observables para los activos o pasivos, directa o indirectamente.
- Los datos de entrada de nivel 3 son datos de entrada de mercados no observables para el activo o pasivo.

b) Instrumentos financieros

Un instrumento financiero es cualquier contrato que dé lugar a un activo financiero en una compañía y a un pasivo financiero o a un instrumento de patrimonio en otra compañía. Los activos y pasivos financieros son reconocidos cuando la compañía se convierte en una parte de las cláusulas contractuales del instrumento.

Al 31 de diciembre del 2023 y 2022, la Compañía sólo mantiene activos y pasivos financieros clasificados en la categoría de medidos al costo amortizado. Los activos y pasivos financieros se mantienen con la finalidad de cobrar y pagarse sus flujos contractuales. Se presentan en el activo y pasivo corriente, excepto por los de vencimiento mayor a 12 meses contados desde la fecha del estado de situación financiera, los cuales se clasifican como activos y pasivos no corrientes, respectivamente.

Los activos financieros a costo amortizado comprenden el efectivo y equivalentes de efectivo y los deudores comerciales. Para propósitos de presentación del estado de flujos de efectivo, la Compañía incluye en esta cuenta el efectivo disponible, depósitos a la vista en bancos e inversiones temporales cuyo vencimiento es menor a tres meses o corresponden a valores de alta liquidez.

Los activos financieros a costo amortizado se reconocen inicialmente a su valor razonable (precio de transacción) y, posteriormente se miden a su costo amortizado por el método de interés efectivo menos la estimación por deterioro.

Los pasivos financieros al costo amortizado comprenden los acreedores comerciales y préstamos bancarios. Los acreedores comerciales son obligaciones basadas en condiciones de crédito normales y no tienen intereses. Los gastos por intereses de los préstamos bancarios se reconocen sobre la base del método del interés efectivo y se incluyen en los gastos financieros.

Los pasivos financieros a costo amortizado se reconocen inicialmente a su valor razonable (precio de transacción) y, posteriormente se miden a su costo amortizado por el método de interés efectivo.

c) Estimación de cuentas de dudoso cobro

UNICOMER
FIRMA AUTORIZADA

Anexo VI – Fotografías aplicando el instrumento

