



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÒGICO BOLIVARIANO
DE TECNOLOGÌA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE EDUCACIÓN COMERCIAL, ADMINISTRACIÓN
Y CIENCIAS**

CARRERA: TECNOLOGÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

DISEÑO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

TEMA:

**FACTORES DE RIESGO QUE INCIDEN EN EL INCREMENTO DE LA
CARTERA VENCIDA DEL TALLER ARTESANAL INDOUVISA PERIODO
2015**

Autora:

Jemina Solórzano Solórzano

Tutor:

Msc. Jorge Andrade

Guayaquil, Ecuador
2015

ÍNDICE GENERAL

Contenidos:	Páginas:
Carátula.....	I
Certificación de la aceptación del tutor.....	II
Autoría notariada.....	III
Dedicatoria.....	IV
Agradecimiento.....	V
Índice general.....	VI
Índice de gráficos.....	VIII
Resumen.....	IX
Abstract.....	X

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del problema.....	12
Ubicación del problema en un contexto.....	12
Situación conflicto.....	13
Delimitación del problema.....	14
Planteamiento o formulación del problema.....	14
Evaluación del problema.....	14
Objetivos de la investigación.....	15
Justificación e importancia.....	16

CAPÍTULO II

MARCO TEÒRICO

Fundamentación teórica.....	18
Antecedentes históricos.....	18
Antecedentes referenciales.....	22
Fundamentación legal.....	34
Variables de la investigación.....	63
Definiciones conceptuales.....	63

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

Diseño de la investigación.....	68
La población y la muestra.....	70
Técnicas de investigación.....	71
Procedimiento de la investigación.....	72

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Análisis e interpretación de los resultados.....	73
Plan de mejoras.....	83
Conclusiones y recomendaciones.....	87
Bibliografía.....	90
Anexos.....	92

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: ¿Cree usted que el manejo de las cuentas por cobrar son muy importantes para cualquier tipo de negocio o empresa?

Gráfico 2: ¿Considera usted que el mal manejo de las cuentas por cobrar afecta directamente a la empresa?

Gráfico 3: ¿Piensa usted que el departamento contable de la empresa o negocio tiene que ver directamente con la mala administración de las cuentas por cobrar?

Gráfico 4: ¿Considera usted que el encargado del área de cobranzas debería tener una comunicación directa con el personal de contabilidad?

Gráfico 5: ¿Cree usted que las cuentas por cobrar son importantes para la empresa porque representan activos exigibles y derechos de la empresa?

Gráfico 6: ¿Piensa usted que el pago de los clientes debiera recuperarse en un plazo normal de crédito que la misma empresa estipula?

Gráfico 7: ¿Considera usted que la empresa debe implementar estrategias de venta con descuentos especiales, para que de esta forma los clientes se animen a hacer compras al contado?

Gráfico 8: ¿Cree usted que las cuentas por cobrar reflejan lo que los clientes aún no han pagado a la empresa?

Gráfico 9: ¿Piensa usted que las cuentas son considerados como activo circulantes de la institución?

Gráfico 10: ¿Considera usted que antes de otorgar un crédito toda empresa o institución debería realizar un análisis del crédito para de esta forma verificar si el cliente tiene un historial crediticio factible?



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES, ADMINISTRATIVAS Y
CIENCIAS**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

TEMA:

**FACTORES DE RIESGO QUE INCIDEN EN EL INCREMENTO DE LA
CARTERA VENCIDA DEL TALLER ARTESANAL INDOUVISA PERIODO
2015**

Autor: Solórzano Solórzano Jemina Margarita

Tutor: Msc. Jorge Andrade.

RESUMEN

El Taller Artesanal Indouvisa es una empresa dedicada a la fabricación de productos de cerrajería, ubicada en el Km.19 ½ vía Samborondon, su actividad se centra en la elaboración de picaportes y productos metales mecánicos, actualmente el Taller Artesanal Indouvisa tiene falencia en su cartera vencida.

Para el Taller Artesanal Indouvisa es un verdadero reto cumplir con el pago de diferentes haberes que genera el Taller con el objetivo de determinar los factores de riesgo para establecer su incidencia en el incremento de la cartera vencida.

El Taller artesanal Indouvisa surgió de una necesidad, su dueño un cerrajero común y corriente que tenía su pequeño taller, empezó con una máquina de soldar y unos cuantos palillos, al pasar los días en su trabajo se dio cuenta que realizar un picaporte le tomaba más de tres horas, por lo cual tomo la iniciativa de empezar a crear picaportes y de esta forma evitar toda esa pérdida de tiempo a los cerrajeros.

Con el paso del tiempo el Taller artesanal Indouvisa ha ido incrementado sus productos y con esfuerzo, dedicación, esmero y perseverancia ha logrado ser conocido en Guayaquil y diferentes provincias del Ecuador.

Su objetivo es ser una empresa competitiva y reconocida ya que son pioneros en la fabricación de estos productos.

Cuenta con calificación Artesanal #636 la cual de acuerdo a la Ley del artesano está vigente desde el 22 de Octubre de 2013 hasta la presente fecha.



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES, ADMINISTRATIVAS Y
CIENCIAS**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

TEMA:

**FACTORES DE RIESGO QUE INCIDEN EN EL INCREMENTO DE LA
CARTERA VENCIDA DEL TALLER ARTESANAL INDOUVISA PERIODO
2015**

Autor: Solòrzano Solòrzano Jemina Margarita

Tutor: MSc. Jorge Andrade.

ABSTRACT

The Artisan Workshop Indouvisa is a company dedicated to the manufacture of locksmith, located in the km.19 ½ via Samborondon, its activity focuses on the development of doorknobs and metals mechanical Indouvisa Workshop Craft currently has in its portfolio falencia up.

Artisan Workshop for Indouvisa is a real challenge to meet the payment of different assets generated by the workshop in order to determine the risk factors to establish their impact on the increase in NPLs.

The Craft workshop Indouvisa arose from a need, its owner an ordinary locksmith who had his small workshop began with a welding machine and a few sticks, to spend the day in their work realized that perform a doorknob it took more three hours, so I took the initiative to start creating doorknobs and thus avoid the waste of time to locksmiths.

Over time the craft workshop Indouvisa has increased its products and with effort, dedication, dedication and perseverance has managed to be known in different provinces of Guayaquil and Ecuador.

It aims to be a competitive company and is recognized as pioneers in the manufacture of these products.

Artisan has rated # 636 which according to the Law of the craftsman is in force since October 22, 2013 until the present date.

ANTECEDENTES

En la administración financiera de una empresa las cuentas por cobrar son importantes para la empresa porque representan activos exigibles, derechos que la empresa tiene sobre sus clientes para obtener beneficios por mercancías vendidas y otros servicios que dicha empresa tenga.

En el caso de micro empresas se da esto porque no se cuenta con analistas de crédito, no hay una estructura financiera para tomar medidas y minimizar riesgos en el otorgamiento de crédito.

En esta situación se encuentra el Taller Artesanal Indouvisa ubicada en el km 19 ½ vía Samborondon en el periodo 2015, que se dedica a la fabricación de productos de cerrajería como picaportes, ganchos para hamaca, argollas para puerta, ácidos, creolinas, soportes, pie de amigo, etc.

Últimamente su cartera vencida va incrementando por diferentes factores.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

UBICACIÓN DE PROBLEMA EN CONTEXTO

El problema fundamental que tiene el Taller Artesanal Indouvisa se centra en la falta de control y de gestión en las cuentas por cobrar, lo cual ocasiona que la empresa no tenga flujo para cumplir con el pago de sus diferentes haberes y honrar sus obligaciones.

A pesar de contar con un formato de control específico en las cuentas por cobrar estas no pueden ser cobradas como se espera por varios factores que se presentan en el ámbito económico.

Entre los problemas tenemos:

- Falencias en el análisis de crédito o no contar con políticas definidas.
- Descoordinación entre los encargados del área contable.
- Falta de circulante por problemas económicos del país.
- Despreocupación por parte del supervisor de cobranzas.
- Falta de información por parte de los encargados de esta área.
- Falta de seguimiento a la cartera de clientes.

Debemos de tener en cuenta que muchos vendedores al momento de otorgar un crédito o realizar una venta, se contentan por haber logrado una venta de alto volumen y se despreocupan por la cobranza de la misma. Lo cual es uno de los principales factores a tener en cuenta al momento de entregar una mercadería.

Antes de otorgar un crédito toda empresa o institución debería realizar un análisis del crédito para de esta forma verificar si el cliente tiene un historial crediticio factible que le permita abrir campo en lo que requiere el cliente.

En la solicitud del crédito debería constar tiempo de crédito, monto de crédito, teléfono, estados de Cuenta, Certificado Bancario.

SITUACIÓN DEL CONFLICTO

En las empresas y talleres artesanales las cuentas por cobrar son los activos más representativos y se reflejan en el balance general, por esta razón requiere una mejor administración ya que al no realizarlas correctamente pueden interferir en el flujo de efectivo y por esta razón la empresa puede generar pérdidas por ventas incobrables.

La tarea principal de cualquier empresa que otorga créditos a sus clientes es dedicarle un seguimiento con la finalidad de minimizar los riesgos en el otorgamiento de crédito y por ende cobrar sus facturas en el tiempo estipulado o acordado con el cliente.

Sería beneficioso que todos los clientes liquidaran sus facturas en las fechas de vencimiento pero esa no es la realidad en el negocio.

VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

Variable independiente: Factores de riesgo

Variable dependiente: Incremento de la cartera vencida

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Qué factores de riesgo inciden en el incremento de la cartera vencida en el Taller Artesanal Indouvisa, ubicado en el km 19 ½ vía Samborondon, en el periodo 2015?

DETERMINACIÓN DEL TEMA

Estudio para determinar los riesgos que inciden en el incremento de la cartera vencida en el Taller Artesanal Indouvisa.

EVALUACIÓN DEL PROBLEMA

Delimitado: La población está conformado por el personal del Taller Artesanal Indouvisa.

Claro: El problema planteado es de fácil comprensión e identificación de ideas breves, redactado de forma precisa.

Evidente: En la problemática se identifica la falta de comunicación entre cliente y vendedor.

Original: Dentro del Taller Artesanal Indouvisa es por primera vez que se realiza un estudio para determinar las falencias que tiene en su cartera vencida.

Relevante: Es de mucha importancia analizar los problemas por los cuales se dan las falencias en la recuperación de la cartera vencida.

OBJETIVOS

Objetivos generales

Determinar los factores de riesgo para establecer su incidencia en el incremento de la cartera vencida.

Objetivos específicos

- Diagnosticar la situación actual del otorgamiento de los créditos.
- Enumerar los factores de riesgo en la recuperación de la cartera.
- Proponer un plan de acción para la recuperación de la cartera.

Demostrar: Dar a conocer abiertamente una cosa sin dejar lugar a dudas.

Detectar: Descubrir, recoger señales o pruebas de la existencia o presencia de una cosa o un fenómeno que está oculto.

Aplicar: Hacer uso de una cosa o ponerla en práctica para conseguir el fin determinado.

Promover: Impulsar el desarrollo de una actividad, iniciándola si está paralizada o detenida.

Identificar: Reconocer o probar que una persona o cosa es la misma que se busca o que se supone.

Diagnosticar: Examinar una cosa, hecho o situación para buscar solución a los males.

Investigar: Llegar a conocer una cosa examinando atentamente los detalles.

Orientar: Dirigir hacia un punto determinado.

JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

El siguiente trabajo de investigación permitirá a la empresa INDOUVISA, tener fiabilidad, certeza y un mejor control de sus cuentas por cobrar. Será de interés para la administración de la empresa. Ya que les proporcionara métodos para aplicar un plan verdadero en la recuperación de cartera y de esta forma tener una información real.

Las cuentas por cobrar son derechos exigibles causados por ventas o servicios prestados, representan el crédito que concede el Taller Artesanal Indouvisa a sus clientes, sin más garantía que la promesa de pago en los plazos establecidos por la institución.

Las ventas a crédito dan como resultado las cuentas por cobrar, en un plazo determinado y son considerados como activo circulantes de la institución.

Por la complejidad que esta tiene dentro del entorno empresarial es de vital importancia que las empresas mejoren el sistema de cobranzas de forma apropiada, ya que la demora excesiva del cobro afectara de forma directa la liquidez de la empresa y afectaría su capacidad de pago.

La investigación tiene un importante valor metodológico, pues servirá de guía a la empresa para llevar un mejor control de sus cuentas por cobrar, así mismo le servirá al área de cobranzas y contabilidad para tener un mejor control y que no afecte de manera directa en la liquidez de la empresa.

La relevancia social, está presente en este proyecto investigativo que ayudará a mejorar al Taller Artesanal Indouvisa para brindar mayor facilidad al momento de otorgar crédito al realizar una venta.

VIABILIDAD

VIABILIDAD TÉCNICA: En el presente estudio la comunicación influye de manera muy importante en la toma de decisiones tanto con el cliente como el vendedor y el área de cobranzas, se utilizara herramientas tradicionales.

VIABILIDAD ECONÓMICA: La presente investigación es viable económicamente, lo que significa que la inversión que se realizará será justificada por la utilidad del negocio.

VIABILIDAD FINANCIERA: Para realizar la siguiente investigación se realizó un presupuesto de los recursos económicos y materiales que se van a utilizar para el proceso del presente estudio.

VIABILIDAD INSTITUCIONAL Y DE GESTION: Una de las debilidades de los negocios es la falta de capital por los cobros no procesados o cuentas por cobrar y esto afecta directamente a la liquidez del negocio.

CAPÍTULO II

MARCO TEORICO

2.1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1.1. Antecedentes históricos

Las cuentas por cobrar son conocidas como cartera, siendo hoy en día uno de los mayores problemas que enfrentan los administradores de las diferentes empresas.

Dada a la complejidad que tiene el sector empresarial es de mucha importancia que las empresas e instituciones mejoren su sistema de cobros de una forma más oportuna, porque la demora excesiva de un cobro afectará la liquidez de la empresa.

La cadena de impagos aumenta a un nivel tan grande que compromete a las empresas a brindar productor o servicios con calidad en tiempo record.

Siendo uno de los temas bastante vigentes es necesario que se haga un estudio con la finalidad de tomar medidas sobre el mismo y lograr mayor eficiencia y eficacia al nivel empresarial.

Toda venta que se realiza tiene riesgo hasta que no se haya cobrado íntegramente la factura adeudada del cliente.

Según Charles T. Hongreen y Gary L. Sundem (1987) plantean que las cuentas por cobrar incluyen el importe de la venta de mercancía o servicios a cambio de una promesa verbal o implícita de recibir efectivo en el futuro, es decir derecho en cuenta abierta contra el efectivo de un cliente.

Hoy en día la mayoría de las empresas están obligadas por los condicionantes del mercado a conceder crédito a sus clientes. Sin embargo no todas están tomando las precauciones para evitar los impagados y los retrasos en el cobro. (Pere Brachfield., Septiembre 19).

Las cuentas por cobrar reflejan lo que los clientes aún no han pagado a la empresa, a pesar de haber recibido sus mercancías o servicios. Estas cuentas pendientes de cobro no están amparadas o respaldadas por instrumentos formales de pago, sino a través de facturas, recibos, entre otros. (Demestre A.; Castell C. & González A., 2003).

Basados en una perspectiva contable, cuando se realiza una venta a crédito se originan nuevas cuentas por cobrar consideradas como una de las partidas más importantes del activo circulante y como la entrada de mayor liquidez dentro de las operaciones financieras que realiza una empresa; la administración es muy importante para el entorno financiero a corto plazo por lo cual hay que prestarle mucha atención a su gestión.

Las cuentas por cobrar representan derechos del negocio contra deudores, que normalmente surge de la venta de mercancías o por la prestación de servicios de las operaciones normales de la empresa. (Ravelo A., 2005).

Para Bolten E. (1996) "el objetivo de las cuentas por cobrar que sigue la empresa por lo general consiste en fomentar las ventas y ganar más clientes otorgándoles crédito". El otorgamiento de crédito por parte de una empresa puede ser considerado un elemento competitivo debido a su influencia sobre las ventas.

Es fundamental tener claro que estas cuentas por cobrar, son importantes y requieren que la empresa o institución las tenga perfectamente registradas.

Por eso en muchos casos, se opta por emprender auditorías, que realizarán tareas como verificar lo que sería la identidad de los clientes incobrables.

Al administrar las cuentas por cobrar, una empresa puede agilizar su cobro de crédito y analizar el costo-beneficio.

Según Chillida (2003) un aspecto que caracteriza las cuentas por cobrar es el hecho de que el cobro del bien o servicio esté diferido, de manera que la empresa concede a sus clientes un plazo para su cancelación a partir de la entrega del mismo. Sin embargo, este aspecto en ocasiones debe ser tratado con sumo cuidado ya que de la presencia de mayores o menores cantidades de ventas a crédito pendientes de cobro se derivan el incremento de los riesgos para la empresa desencadenando diversas consecuencias financieras, como mayores gastos de cobranza e intereses, cuentas que pasan a ser incobrables por insolvencia por parte del cliente.

El autor del libro "Contabilidad General" con base en las NIIF séptima edición, Pedro Zapata Sánchez determina que, las cuentas por cobrar clientes son registros que controlan los créditos concedidos a personas naturales o Jurídicas que reciben créditos comerciales, que tienen por objetivo incrementar las ventas, fijando cupos de créditos por porcentajes de descuento por pronto pago y recargo en demoras según la política de cada empresa.

En conclusión podemos decir que los autores antes mencionados en relación a las cuentas por cobrar tienen como base que; las cuentas por cobrar se obtienen por entrega de mercadería o servicios a cambio de una promesa verbal de pago por crédito aprobado y se las registra a través de facturas, recibos, nota de venta, etc.

Por lo cual podemos notar que las cuentas por cobrar hoy en día es uno de los mayores problemas que enfrentan los dirigentes de las diferentes empresas para el sector empresarial; es importante que las empresas e instituciones mejoren su sistema de cobro ya que la cadena de impagos aumenta a un nivel tan magno que obliga a las empresas a ofrecer productos o servicios con calidad en tiempo record.

Es necesario que se realice un estudio con la finalidad de tomar medidas sobre el mismo y lograr mayor eficiencia y eficacia al nivel empresarial.

Existen muchos autores que expresan lo que significa para ellos las cuentas por cobrar en diferentes términos:

Según Charles T. Hongreen y Gary L. Sundem (1987) manifiesta que es el importe de la venta de mercancía o servicios a cambio de una promesa verbal o implícita de recibir efectivo en el futuro.

Para (Pere Brachfield., Septiembre 19) manifiesta que las empresas están obligadas por el mercado a conceder créditos.

Según (Demestre A.; Castell C. & González A., 2003), dice que las cuentas por cobrar reflejan lo que los clientes aún no han cancelado a la empresa, a pesar de haber recibido sus mercancías o servicios.

Para (Ravelo A., 2005). Las cuentas por cobrar representan derechos del negocio contra deudores

Para Bolten E. (1996) consiste en fomentar las ventas y ganar más clientes otorgándoles crédito

Según Chillida (2003) las cuentas por cobrar son el hecho de que el cobro del bien o servicio esté diferido, de manera que la empresa concede a sus clientes un plazo para su cancelación a partir de la entrega del mismo.

El autor del libro “Contabilidad General” con base en las NIIF séptima edición, Pedro Zapata Sánchez determina que, las cuentas por cobrar clientes son registros que controlan los créditos concedidos a personas naturales o Jurídicas que reciben créditos comerciales.

Antecedentes referenciales

Se menciona a continuación algunas referencias de trabajos de tesis y artículos que tienen relación con el tema de estudio. Que sustentan con argumentos la siguiente investigación.

PLAN ESTRATÉGICO DE CUENTAS POR COBRAR PARA EL TALLER AUTORAS: Karina Aranda Vivar, Elizabeth Sangolqui Picón, (2010).

La administración del Crédito es una de las áreas que mayor dificultad presenta en su manejo, su objetivo ligado a las demás áreas de la Empresa, es elevar el volumen de las ventas y del rendimiento neto a su máximo nivel, con el desarrollo de políticas y estándares de créditos eficientes. Pues a medida que se concede crédito, se compromete fondos y al mismo tiempo la capacidad de la empresa para pagar sus obligaciones, sin embargo se facilitan las ventas mejorando las utilidades.

Asimismo se conceden créditos con el objeto de mantener y atraer a nuevos clientes, pues distintos métodos de pago a crédito como: transferencias directas al proveedor por medio de una Institución Bancaria, tarjetas de crédito y débito automático, y crédito directo al cliente, facilitan el desarrollo de las transacciones comerciales a nivel mundial.

Mucho tiene que ver el entorno económico a nivel nacional. Titulares como “Situación Económica se torna turbulenta”, “Caídas de Bolsas”, nos llama la atención y concuerdan en que la crisis económica a nivel mundial afecta el manejo del crédito local, pues la mayor parte de importadores han restringido

el crédito a sus clientes, basándose en el que los fabricantes les otorgan a ellos.

Según el F.M.I (Fondo Monetario Internacional) "... el crecimiento del crédito se ha desacelerado, y según perspectivas el crecimiento de la economía de la región se ha mantenido fuerte; pero para este año (2009), se prevee un crecimiento de apenas el 3%. Los encargados de formular políticas dentro de las empresas, se enfrentan a decisiones difíciles..."

Se espera que la economía siga moviéndose a ritmo desacelerado porque la gente ha empezado a preocuparse por sus créditos, es más discreta al momento de endeudarse y limitar los gastos, que de cierta forma vaya a hacer que se reduzca parcialmente el consumo.

En el Ecuador, "... en el primer trimestre del año, los depósitos del Sistema Financiero cayeron un 4% como consecuencia de la pérdida de liquidez de la economía ecuatoriana".

Analizando cifras: entre enero y marzo los depósitos reportaron una disminución de \$619'000.000,00 de dólares entre bancos y mutualistas.

Frente a esta situación, la reacción del sistema bancario ha sido el de preservar la liquidez a través de la restricción del crédito: mayores requisitos y garantías y menos plazo para el pago.

En lo que respecta a nuestro campo de investigación: en la Construcción; se espera una reactivación en área de la vivienda, gracias a que el I.E.S.S. (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social), desembolsó 400'000.000,00 llegando a un acuerdo con la banca que dinamizará los préstamos para que sus afiliados adquieran una vivienda, convenio que mejorará sin duda al sector de la construcción.

Así pues, con una visión optimista del entorno nacional, sabremos optimizar los recursos con políticas y estándares de crédito que serán las bases que nos ayuden a obtener mayor utilidad, disminuyendo las cuentas incobrables además, evitar la falta de liquidez para cumplir con las obligaciones a corto plazo.

RESUMEN

El siguiente trabajo tiene como finalidad el estudio de la administración de cuentas por cobrar de Comercial Vivar, mediante un diagnóstico de su situación actual, de su correcta reestructuración con el conocimiento de la información que corresponde a cuentas por cobrar, en el desarrollo se determinó la necesidad de un departamento de crédito, para lo cual se propuso la creación de este, siendo un sistema eficiente para otorgar crédito y para proceder a su respectiva cobranza, con la finalidad de lograr un retorno oportuno de los recursos financieros de la empresa y la reducción de pérdidas por cuentas incobrables.

La gestión del Crédito es una de las áreas que mayor dificultad presenta en su manejo, pues a medida que se concede crédito, se compromete fondos y al mismo tiempo la capacidad de la empresa para pagar sus obligaciones. Se conceden créditos con el objeto de mantener y atraer a nuevos clientes, pues distintos métodos de pago a crédito como: transferencias directas al proveedor por medio de una Institución Bancaria, tarjetas de crédito y débito automático, y crédito directo al cliente, facilitan el desarrollo de las transacciones comerciales a nivel mundial.

Se espera que la economía siga moviéndose a ritmo desacelerado porque la gente ha empezado a preocuparse por sus créditos, es más discreta al

momento de endeudarse y limitar los gastos, que de cierta forma vaya a hacer que se reduzca parcialmente el consumo.

Antecedentes referenciales

ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR, UN ENFOQUE PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE PRENDAS DE VESTIR EN GUATEMALA.

Autora: Ing. Jaime Verónica Noriega Castro, (2012).

A fin de conservar los clientes actuales y atraer nuevos, las empresas deben conceder créditos y mantener inventarios. Las cuentas por cobrar representan el total del crédito otorgado por una empresa a sus clientes, el cual se determina a través de su volumen de ventas a crédito.

El pago de los clientes debiera recuperarse en un plazo normal de crédito que la misma empresa estipula y que debe ser semejante al promedio que conceden los negocios de la misma industria. Puede suceder un desequilibrio financiero si se otorga demasiado crédito a los clientes, porque esto podría significar una reducción en las utilidades e incluso pérdidas; por ello, se analiza en este informe, varios puntos sobre una planeación administrativa de las cuentas por cobrar.

Algunas de las interrogantes en este informe son: ¿Cómo está formado el sistema de créditos y cobros en la industria maquiladora de prendas de vestir? ¿Existen conflictos en la recuperación de los créditos? ¿Cómo se manejan las carteras de clientes? ¿Son adecuadas o eficientes las políticas actuales de crédito y cobranza? ¿Qué importancia merece la administración

de cuentas por cobrar como herramienta para optimizar y mejorar la eficiencia de los recursos de una empresa y ser competitiva?

La especificación del problema de este trabajo de investigación es que hacen falta precedentes de procedimientos, estándares, políticas de crédito y de cobro óptimos que ayuden a gestionar las cuentas por cobrar; que mejoren la administración de los recursos, y que se transformen en resultados económicos positivos que beneficien a una empresa.

En este sentido, la justificación de la investigación se encuentra en que se deben evidenciar las fallas comunes de la gestión administrativa de cuentas por cobrar, e introducir propuestas de políticas de créditos que ayuden a mejorar significativamente la administración de las cuentas y contribuir al aumento de los resultados financieros de las entidades económicas del país.

El objetivo general de este informe es: Crear una propuesta administrativa de cuentas por cobrar eficiente que brinde apoyo a la gestión financiera y toma de decisiones a empresas que se dedican a la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala. Además de proponer políticas y procedimientos de crédito que beneficien la administración de cuentas; efectuar un análisis financiero para identificar las causas que hacen ineficiente la administración de cuentas por cobrar; y establecer políticas de cobranza acorde al giro del negocio para reducir riesgos y elevar utilidades; entre otros.

En la hipótesis planteada se considera que las empresas que se dedican a la industria maquiladora de prendas de vestir y presenten deficiencia en la administración de sus cuentas por cobrar; tendrán la oportunidad de implementar una propuesta que incluye procedimientos, parámetros y políticas de crédito que les ayude a reducir riesgos y elevar sus utilidades,

además de generar información que mejore la administración de estos activos.

RESUMEN

El presente informe de tesis titulado: Administración de cuentas por cobrar, un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala tiene como planteamiento del problema establecer procedimientos y políticas de crédito para la administración financiera de cuentas por cobrar en empresas que se dedican a la industria maquiladora de prendas de vestir.

El estudio se desarrolló a través de la investigación bibliográfica para conocer lo relacionado a la industria del maquilado de prendas de vestir, así como los métodos para el análisis administrativo de cuentas por cobrar; y también se llevó a cabo una investigación de campo en donde se analizó información financiera proporcionada por un grupo de empresas maquiladoras de prendas de vestir en Guatemala, durante los años 2007, 2008 y 2009.

A fin de conservar los clientes actuales y atraer nuevos, las empresas deben conceder créditos y mantener inventarios. Las cuentas por cobrar representan el total del crédito otorgado por una empresa a sus clientes, el cual se determina a través de su volumen de ventas a crédito.

El pago de los clientes debiera recuperarse en un plazo normal de crédito que la misma empresa estipula y que debe ser semejante al promedio que conceden los negocios de la misma industria. Puede suceder un desequilibrio financiero si se otorga demasiado crédito a los clientes, porque esto podría significar una reducción en las utilidades e incluso pérdidas.

Antecedentes referenciales

DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL INTERNO DE LAS CUENTAS POR COBRAR PARA LA EMPRESA DISTRIBUIDORA NORTE SUR, C.A (DINOSUCA)

Autora: Lic. Maritza Petit G. (2002).

La poca eficiencia en el uso de los recursos, así como los continuos fraudes cometidos dentro de las organizaciones representan un problema que atañe y preocupa a todos los propietarios, directores, gerentes y administradores que de una u otra manera tienen. Entre otras, la responsabilidad de dirigir y controlar las operaciones dentro de éstas. Esto ha incrementado el interés de quienes ejercen esta función directriz por desarrollar programas e implementar medidas que aumenten el control en aquellas áreas que así lo requieran, dada la inexistencia o debilidad del mismo.

En tal sentido es preciso destacar que el diseño e implantación de controles internos que tienen que ver con aspectos operativos por lo que éstos deben estar acordes con la ejecución de las actividades, el personal involucrado y las medidas a tomar; es decir, coordinados con los procedimientos administrativos de modo de evitar los costos adicionales en el proceso interno y conflictos entre el personal contralor y el controlador.

La presente investigación se ha enfocado en el área de cuentas por cobrar de la empresa Dinosuca, en la cual se diseñó un sistema de control interno en dicha área, que permita entre otros un manejo eficiente y adecuado de este rubro.

RESUMEN

En la actualidad las organizaciones ponen mayor énfasis en revisión de los métodos y técnicas utilizadas para ejercer el control de sus operaciones, con

el propósito de determinar la coherencia, vigencia y efectividad en la aplicación estos, a fin de modificarlos o de ser necesario sustituirlos por otros más precisos y eficaces que constituyan una herramienta fundamental para la gerencia en el momento de la planificación y control de sus procesos.

El propósito fundamental del “Diseño de un Sistema de Control Interno de las Cuentas por Cobrar de la empresa Distribuidora Norte Sur, C.A. “Es contribuir con la gerencia en el conocimiento oportuno y confiable de los niveles de cumplimiento y efectividad de la gestión que desarrolla.

Para el desarrollo de la investigación se empleó una metodología basada en un estudio descriptivo, de campo y documental, con una muestra de siete personas y utilizando la entrevista y observación como instrumentos y técnicas de recolección de los datos, lo cual permitió detectar las debilidades y fortalezas presentes en ella.

Por último y producto de las conclusiones y recomendaciones arrojadas se desarrolló un organigrama, se definieron las normas y procedimientos para cada etapa del proceso de cuentas por cobrar y se estructuró un sistema de monitoreo.

Ventaja competitiva: Las empresas poseen ventajas competitivas cuando se diferencian de sus competidores, y de esta forma alcanzar rendimientos superiores a los que estos pueden ofrecer de una manera sostenible en el tiempo.

Esta consiste en las características que tiene la empresa, esta puede derivarse de una imagen, presentación del producto, ubicación privilegiada, o simplemente por precios más reducidos que el de los rivales.

Índice de satisfacción del cliente: La satisfacción del cliente es posible encontrarla en la norma ISO 9000:2005 “Sistema de gestión de calidad - fundamentos y vocabulario” que lo define como la percepción del cliente sobre el grado en que se cumplieron los requisitos”, aclarando un aspecto muy importante por como lo son las quejas de los clientes. La satisfacción del cliente es el resultado de la comparación entre las expectativas previas con respecto al valor percibido al realizar la transacción comercial.

Investigación del mercado: La investigación del mercado consiste en llevar a cabo diferentes diligencias para descubrir algo. Es un proceso que permite conocer el funcionamiento mercantil.

Análisis de mercado: Es una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la aptitud comercial de una actividad económica.

Factores económicos: Estos son los medios materiales o inmateriales que satisfacen las necesidades dentro de la actividad comercial de una empresa. Por lo cual son necesarios para el desarrollo de las operaciones económicas, comerciales o industriales.

Cuenta: El registro detallado de los cambios que han ocurrido en un activo, un pasivo o en la participación en el capital del propietario en particular durante un período. Un registro utilizado para resumir todos los aumentos y disminuciones en un activo determinado, como por ejemplo efectivo, inventarios o cualquier otro tipo de activo, pasivo o patrimonio, ingreso o gasto.

Cuenta Abierta: Cuando las compras se efectúan y se cargan a la cuenta del comprador sin que estén evidenciadas por un Pagaré o Letra de Cambio, y para lo cual se ha convenido efectuar liquidaciones mensuales o de otra

periodicidad, se dice que el comprador está comprando en cuenta abierta y el vendedor concediendo un crédito abierto. Cuando se establecen cuentas abiertas, existe, o debe existir, una promesa definida de liquidación, por ejemplo, el pago el día 10 del mes siguiente.

Las cuentas abiertas en libros, conocidas también con el nombre de Cuentas por Cobrar, se consideran activos tan ventajosos como los pagarés o letras por cobrar, aunque estos últimos evidencian a primera vista el adeudo y las cuentas abiertas, no. El importe del crédito concedido en cuenta abierta por lo general es limitado, conociéndose el máximo como «línea de crédito».

Cuenta Bancaria: Fondos depositados en un banco. Existen dos tipos principales de cuentas bancarias (a más de las de los departamentos gubernamentales), y se clasifican en cuanto al elemento de tiempo, depósitos a la vista y depósitos a plazo. Un depósito a la vista es pagadero dentro de los 30 días, y un depósito a plazo (a término), después de 30 días. Ordenadas en cuanto a tipos de depositantes, las cuentas bancarias pueden clasificarse como personales, de corporaciones, cuentas conjuntas, en fideicomiso, y cuentas de asociaciones no incorporadas.

Cuenta de Control: Cuenta del mayor general que está soportada por información detallada del mayor auxiliar o submayor, su saldo es igual la suma de los saldos de un grupo de cuentas relacionadas en su mayor auxiliar.

Cuenta de explotación: Estado contable que inventaría los gastos y productos resultantes de la actividad normal de una empresa durante un ejercicio.

Cuenta de Retiro: Cuenta utilizada para registrar los retiros en efectivo u otros activos por parte del propietario. Se cierra al final del período transfiriendo su saldo a la cuenta de capital del propietario.

Cuenta de Valuación: Cuenta del mayor que se deduce al cruzarse contra una cuenta relacionada en los estados financieros, por ejemplo, Provisión para Cuentas de Dudoso Recaudo y Descuento en Documentos por Cobrar.

Cuenta Memorándum: Llamadas también, cuentas de orden, se utilizan para registrar transacciones o hechos económicos que aún no afectan los activos, pasivos o capital de la entidad, pero que se desea tener registrados e informarlos, como por ejemplo la recepción de mercancías para la venta recibidas en consignación. El uso de estas cuentas es estrictamente de recordatorio por lo que en ningún caso su contrapartida podrá ser una cuenta real o nominal.

Cuenta Nominal o Temporal: Las cuentas de ingresos y gastos que se relacionan con un periodo contable particular se cierran al final del periodo. En el caso del negocio de propietario individual la cuenta de retiros del propietario también es nominal. Otro nombre para una cuenta temporal, de ingresos y gastos que se cierra al final del periodo. En el caso del negocio de propietario individual la cuenta de retiros del propietario también es nominal.

Cuenta Permanente o Real: Las cuentas de activos, pasivos y capital. No se cierran al final del periodo debido a que sus saldos no se utilizan para medir la utilidad. Arriba esta en singular Otro nombre utilizado para una cuenta permanente de activo, pasivo y capital que no se cierran al final del período.

Cuenta Resumen de Ingresos, de Resultado o de Cierre: Cuenta resumen del mayor contra la cual se cierran las cuentas de ingresos y gastos al final del período. El saldo (crédito para utilidad neta, débito para pérdida neta) se transfiere a la cuenta de capital.

Cuentas malas o incobrables: En la práctica comercial, cuentas incobrables, cuentas a recibir ya sean por cuentas abiertas en descubierto o pagarés incobrables. Las cuentas malas generalmente se originan por la imposibilidad de cumplir las obligaciones corrientes, o por la insolvencia del deudor, debiendo hacerse una provisión para estas pérdidas mediante el establecimiento de una reserva.

Cuentas por cobrar: Un activo, una promesa de recibir efectivo de los clientes a quienes el negocio les ha vendido mercancías o prestado un servicio, documentado por escrito mediante una factura emitida.

Débito. Un valor asentado en el lado izquierdo de una cuenta llamado Debe. Término contable que significa un aumento del activo o una disminución del pasivo o patrimonio. En la contabilidad de la balanza de pagos, un débito es una partida de importación (o equivalente).

Descuento en compras. La reducción en el costo de las existencias que ofrece el vendedor como incentivo para que el cliente pague rápidamente.

Descuento por pronto pago. Consiste en la disminución del precio acordado debido a que se paga la factura antes del plazo fijado, el porcentaje del descuento varía atendiendo a las características del contrato.

Descuentos en Documentos por Cobrar. Cuenta de valuación que representa cualquier interés no devengado incluido en el valor nominal de un

documento por cobrar. A lo largo de la vida del documento, el saldo del Descuento en Documentos por Cobrar se amortiza a Ingreso por Intereses.

FUNDAMENTACIÓN LEGAL

En el código de Comercio,

Sección tercera

Contabilidad Mercantil

Lineamientos de control interno de las cuentas por cobrar

- Mensualmente, como mínimo, deben ser cuadrados los auxiliares de cuentas por cobrar con el mayor general.
- 2. Es una práctica muy sana, enviar mensualmente estados de cuenta a los clientes.
- 3. Personas independientes del departamento de ventas, facturación y caja, deben:
 - a. Comparar los estados de cuenta mensuales con el balance de comprobación y enviar directamente por correo los estados de cuenta, investigando las diferencias encontradas.
 - b. Comparar el balance de comprobación y el análisis por antigüedad con el saldo en el mayor.
- 4. Los empleados que llevan los mayores auxiliares de cuentas por cobrar deben ser rotados con frecuencia.
- 5. Los despachos de mercancías en consignación deben ser manejados separadamente de las ventas y las cuentas por cobrar.

Registro de cuentas por cobrar.

Las transacciones que con más frecuencia afectan las cuentas por cobrar son: Las ventas a crédito, Las cobranzas, Las devoluciones, rebajas y descuentos.

BASE LEGAL

En el código de Comercio, en el tercer párrafo que trata sobre la contabilidad Mercantil dice:

Artículo 32.- Todo comerciante debe llevar en idioma castellano su contabilidad, la cual comprenderá, obligatoriamente, el libro Diario, el libro Mayor y el de Inventarios.

Podrá llevar, además, todos los libros auxiliares que estimara conveniente para el mayor orden y claridad de sus operaciones.

Artículo 34.- En el libro Diario se asentarán, día por día, las operaciones que haga el comerciante, de modo que cada partida exprese claramente quién es el acreedor y quién el deudor, en la negociación a que se refiere, o se resumirán mensualmente, por lo menos, los totales de esas operaciones siempre que, en este caso, se conserven todos los documentos que permitan comprobar tales operaciones, día por día.

No obstante, los comerciantes por menor, es decir, los que habitualmente sólo vendan al Detal, directamente al consumidor, cumplirán con la obligación que impone este artículo con sólo asentar diariamente un resumen de las compras y ventas hechas al contado, y detalladamente las que hicieran a crédito, y los pagos y cobros con motivo de éstas.

Artículo 35.- Todo comerciante, al comenzar su giro y al fin de cada año, hará en el libro de Inventarios una descripción estimatoria de todos sus bienes, tanto muebles como inmuebles y de todos sus créditos, activos y pasivos, vinculados o no a su comercio.

El inventario debe cerrarse con el balance y la cuenta de ganancias y pérdidas; ésta debe demostrar con evidencia y verdad los beneficios

obtenidos y las pérdidas sufridas. Se hará mención expresa de las fianzas otorgadas, así como de cualesquiera otras obligaciones contraídas bajo condición suspensiva con anotación de la respectiva contrapartida.

Los inventarios serán firmados por todos los interesados en el establecimiento de comercio que se hallen presentes en su formación.

Artículo 39.- Para que los libros auxiliares de contabilidad, llevados por los comerciantes, puedan ser aprovechados en juicio por éstos, han de reunir todos los requisitos que se prescriben con respecto de los libros necesarios.

L.O.R.T.I

Ley de Régimen Tributario Interno

NORMATIVA TRIBUTARIA

Art. 10 numeral 11 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

Art. 25 numeral 3 del Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

La normativa tributaria considera deducible las provisiones para créditos incobrables cuándo:

- Corresponde al 1% sobre créditos pendientes de cobro al cierre del período
- No exceda la provisión acumulada el 10% de la cartera total.

No se reconoce el carácter de créditos incobrables a los créditos concedidos a:

- Los socios
- Cónyuges
- Parientes (4to grado consanguinidad y 2do afinidad)
- Sociedades relacionadas.

La eliminación definitiva de los créditos incobrables se realizará con cargo a la provisión y a los resultados del ejercicio, en la parte no cubierta por la provisión.

Condiciones:

- Constar durante 5 años o más en la contabilidad;
- Más de cinco años desde la fecha de vencimiento original del crédito;
- Prescripción para el cobro del crédito;
- En caso de quiebra o insolvencia del deudor;
- En una sociedad, cuando ésta haya sido liquidada o cancelado su permiso de operación.

¿Cuándo la provisión por cuentas incobrables es no deducible?

- Cuentas por Cobrar no correspondan al giro del negocio.
- Exceso del 1% de Provisión respecto a las cuentas por cobrar pendientes de cobro al final del periodo.
- Provisión sobre cartera que corresponda a sociedades relacionadas.
- Provisión acumulada exceda del 10% de la cartera total.
- Baja de cartera con afectación a resultados a pesar de haber constituido una provisión.

Provisión para cuentas incobrables

Una provisión para cuentas incobrables es un tipo de cuenta de salvaguardia establecidas por muchas empresas. La función principal de este tipo de cuenta es proporcionar un colchón contralas facturas de clientes que estén pendientes de pago durante períodos prolongados de tiempo.

Las empresas normalmente la base de la cantidad de reservas que se mantienen en la cuenta en las evaluaciones de los clientes de alto riesgo y la probabilidad de que los clientes no podrá honrar a las facturas. Es importante señalar que la función normal de una provisión para cuentas incobrables no se destina a cubrir los saldos pendientes en las

facturas que se encuentran actualmente de menos de seis meses. Hasta ese momento, los esfuerzos de recolección se realizan normalmente, incluidos los intentos de llegar a acuerdos de pago con los clientes que han sufrido algún tipo de inversión financiera.

A menudo, la cuenta se gestionará como una partida dentro del presupuesto de funcionamiento o como una categoría dentro de las cuentas por cobrar, y estructurada para permitir la transferencia fácil en la cuentas por cobrar cuando sea necesario. Mientras que una provisión para cuentas incobrables es una estrategia común empleada por las grandes corporaciones, pequeñas empresas también pueden beneficiarse de establecer este tipo de partida contable en línea. La mayor parte de las ventas se realizan a crédito, en muchos casos respaldadas por facturas que están registradas dentro de las "Cuentas por Cobrar". Si se hace imposible el cobro de algunas de estas facturas (quiebra del cliente, muerte o cambio de domicilio del mismo) hay que traspasarlas los Gastos del Ejercicio, ya que la imposibilidad de cobro de las mismas constituye una pérdida para el negocio. Efectos enviados al cobro: Métodos de registro Existen dos métodos para registrar en contabilidad las operaciones relacionadas con Letras enviadas al cobro a los bancos.

1º) Método indirecto: Veamos cómo actúa en contabilidad para registrar el envío, cobranzas y devolución de letras de cobro, cuando se utiliza el método indirecto.

Registro de envío de letras enviadas al cobro:

Para registrar por este método los efectos enviados al cobro, utilizaremos cuentas de ordeno memorándum. Por ello, recordaremos qué son y para qué sirven este tipo de cuentas. Cobranza de letras enviadas al cobro: Cuando el banco cobra una letra que tenía al cobro, procede a elaborar una nota de crédito en la que informa a la empresa los detalles de la transacción. Cuando es contador recibe esta nota de crédito procede a registrarla, no sin antes analizar su contenido.

2º) Método directo: Es éste otro método mediante el cual pueden ser controladas las transacciones relacionadas con letras de cambio que hayan sido enviadas a un banco para que se hagan gestiones de cobro. Debemos hacer hincapié en que todos los procedimientos administrativos y de control interno comentados al explicar el método indirecto, son válidos para cualquier método de registro que se utilice. Aunque menos difundido que el método indirecto, muchas empresas lo utilizan, por cuya razón se considera necesario que todo contador lo conozca. Devolución de letra enviada al cobro: Para registrar esta operación por el método directo, el contador se preguntara: ¿Qué recibió la empresa? ¿Qué cuenta controla este tipo de gastos? ¿Qué entrego el banco a la empresa? ¿Qué cuentas controlan las letras que están al cobro en el banco?

EFFECTOS DESCONTADOS

Descuentos de efectos:

Se entiende por descuentos de efectos, la operación mediante la cual una empresa envía aun banco letras de cambios por cobrar y este le adelanta el valor de la misma, después de haber deducido o descontado los intereses y otros gastos que correspondan.

Efectos enviados al descuento

Esta operación es generalmente llevada a cabo por aquellas empresas que en un momento dado tienen falta de liquidez o disponibilidad de efectivo. Cuando este hecho se les presenta, recurren a sus bancos para descontar letras de cambio que tienen que cobrar o contratar un pagaré el cual, igualmente, les sería descontado.

Método indirecto.

Tiene como principal característica que, para controlar las letras que van siendo descontadas, se utiliza la cuenta Efectos Descontado. Registro de envió de efectos al descuento. La información para hacer este registro se obtendrá de la nota de crédito que el banco envía donde informa cómo ha sido llevada a cabo la liquidación.

Intereses Moratorios

Los que se generan inmediatamente después del vencimiento del plazo de pago de una deuda. Es decir, son los intereses que se generan cuando el deudor no cumple el plazo convenido con el acreedor para pagar su deuda, cuando incurre en mora.

Provisión

Es un apunte contable que se hace en el pasivo, en gastos, como reconocimiento de un riesgo tanto cierto como incierto. Pasemos a explicar esta definición en mayor profundidad. En las empresas hay riesgos de que incurrir en pérdidas previsible de cantidades que pueden o no estar determinadas, ya sea por impagos, reparaciones, multas o impuestos no esperados. Todo esto habría que tenerlo en cuenta en la contabilidad para que las cuentas de la empresa resistan estas inesperadas situaciones. Y para esto existe la figura de la provisión

Antes que nada hay que aclarar que no hay un único método para determinar la provisión para cuentas incobrables, cada empresa tiene su política contable y de eso dependerá el método adoptado.

Podemos mencionar los siguientes métodos:

1. En base a la antigüedad de los créditos.
2. En base a las ventas a crédito.
3. En base al saldo de las cuentas por cobrar.

Primer método:

Supongamos que tenemos un cuadro de análisis de cuentas por cobrar vencidas, a las que tienen más tiempo de vencidas se le aplicará un porcentaje mayor por incobrable, es decir mientras más tiempo de vencida mayor será la probable pérdida.

Ejemplo: Análisis de cuentas vencidas para el 30/12/2015:

VENCIMIENTO	MONTO	% INCOBRABLES	PERDIDA PROBABLE
10-30 días	1000.000	1	10.000
31-60 días	700.000	10	70.000
61-90 días	500.000	20	100.000
91-120 días	400.000	40	160.000
121-150 días	350.000	60	210.000
151-180 días	320.000	80	256.000
181 y más	280.000	100	280.000

Total de pérdida probable 1.086.000

El asiento de ajuste será:

FECHA	DESCRIPCION	DEBE	HABER
30-12-2015	Pérdida por cuenta incobrable	1.086.000	
	Provisión para cuentas incobrables		1.086.000

El segundo método consiste en dividir el importe de las pérdidas comprobadas por cuentas incobrables durante los últimos períodos entre el total de ventas de los mismos y el cociente obtenido multiplicado por el total de las ventas del presente período representa el porcentaje de pérdida por el cual se registrará el ajuste. Por Ejemplo:

PERIODO	TOTAL DE VENTAS	Pérdida por cuentas incobrables
2010	480.000	9.600,00
2011	450.000	6.750,00
2012	390.000	2.925,00
2013	500.000	5.600,00
2014	350.000	17.500,00
Total:	2'170.000	42.375,00

El total de pérdidas entre el total de ventas de los últimos 5 años es:

$$42.375,00 / 2'170.000 = 0,020 \text{ (equivale al 2 \%)}$$

Este porcentaje multiplicado por el total de ventas del año 2015 nos dará la provisión para ese mismo año. Las ventas del año 2015 alcanzaron un total de 465.000,00 entonces la provisión será:

$$465.000,00 \times 2\% = 9.300,00$$

El asiento de ajuste es el siguiente:

FECHA	DESCRIPCION	DEBE	HABER
30-12-05	Pérdida por cuenta incobrable	9.300,00	
	Provisión para cuentas incobrables		9.300,00

El tercer método se determina el total de pérdida comprobada en los últimos periodos, se divide entre el saldo de las cuentas por cobrar de los mismos periodos y obtenemos un porcentaje de pérdida, el cual multiplicará al saldo de las cuentas por cobrar del periodo actual y el resultado obtenido será la provisión de cuentas por cobrar para el mismo.

Veamos que en los últimos cinco años se tuvieron las siguientes cuentas por cobrar y sus expectativas pérdidas por incobrables.

Año	Cuentas por cobrar	Pérdida por cuentas incobrables
2010	350.000,00	7.000,00
2011	380.000,00	1.900,00
2012	290.000,00	6.090,00
2013	320.000,00	4.800,00
2014	395.000,00	7.505,00
Total:	1'735.000,00	27.295,00

$27.295,00/1'735.000,00 = 0,015$ (equivale al 1.57 %)

Para el período actual (2015) presenta un saldo de cuentas por cobrar de 8.535,00 entonces para calcular la provisión del mismo se hace:

$8.535,00 \times 1.57\% = 134.000,00$

Luego el asiento de ajuste será:

FECHA	DESCRIPCION	DEBE	HABER
30-12-05	Pérdida por cuenta incobrable	134.000,00	
	Provisión para cuentas incobrables		134.000,00

Inventario Periódico

Conocido también como juego de inventarios, es recomendable para empresas como supermercados, ferreterías, farmacias, tiendas de abarrotes y otros negocios en los cuales el volumen de ventas de productos de precios unitarios relativamente bajos es muy grande cada día, lo que dificulta la consulta del valor de costo de estos bienes. Por eso, en estas empresas en el momento de la venta sólo se registra el valor de la venta y se espera hasta el final del ejercicio para la determinación del costo de las ventas, mediante la toma física del inventario final. En este sistema, para la determinación del costo de ventas es necesario conocer los siguientes elementos:

- * El valor de las existencias de mercancías al inicio del ejercicio o inventario inicial.
- * El valor de las mercancías adquiridas durante el ejercicio.
- * El valor de las existencias de mercancías no vendidas y que aún se tienen en existencia al finalizar el ejercicio, es decir, el inventario final. Las compras de mercancías se registran debitando la cuenta COMPRA DE MERCANCIAS al costo de adquisición; esta cuenta

forma parte de las cuentas temporales y se cierra al final del período contra GANANCIAS Y PERDIDAS.

Método de la utilidad bruta: Este método está sustentado a la experiencia que la empresa ha tenido en periodo anterior, en relación con el margen de utilidad.

De todo es conocido que el precio de venta de una de un artículo está compuesto por una parte que representa al costo de compra o de fabricación de ese artículo, y otra parte representa la utilidad bruta que el empresario desea ganar es decir: Precio de ventas = costo de venta + utilidad De la relación se desprende que: Costo de venta = precio de venta – utilidad Si en adición a ellos, los registros de contabilidad nos permite determinar el costo de la mercancía disponible, podremos determinar el costo del inventario de mercancías que existe para esa fecha, así: inventario de mercancía = mercancía disponible – costo de venta.

Se puede observar que para obtener el monto de inventario por este método, la acción se circunscribe en determinar la mercancía disponible y el costo de venta. El método de utilidad bruta puede ser utilizado no-solo para determinar el inventario final, sino también para calcular el saldo de cualquier cuenta relacionada con las ventas y el costo de ventas.

•Método de ventas al detalle: Este otro método que permite estimar el inventario en cualquier fecha y es utilizado, básicamente, en aquellas empresas donde se vende mercancía al detalle o menudeo, tales como tiendas por departamentos. Esta empresa requieren, por lo general elaborar estados financieros en fechas intermedias al cierre para lo cual, sabemos, es indispensable disponer del monto de los inventarios para esas fechas. Es obvio que tomar inventario físico mensualmente en este tipo de negocios es una labor tan ardua que justifica utilizar métodos estimativos, ya que si el proceso de cálculo se lleva a cabo con cuidado y en forma sistemática, el costo del inventario así determinado se acercara, razonablemente, al resultado que se obtendría haciendo el inventario físico.

NIC

Estas normas han sido producto de grandes estudios y esfuerzos de diferentes entidades educativas, financieras y profesionales del área contable a nivel mundial, para estandarizar la información financiera presentada en los estados financieros. Las NIC, como se le conoce popularmente, son un conjunto de normas o leyes que establecen la información que deben presentarse en los estados financieros y la forma en que esa información debe aparecer, en dichos estados.

Las NIC no son leyes físicas o naturales que esperaban su descubrimiento, sino más bien normas que el hombre, de acuerdo sus experiencias comerciales, ha considerado de importancias en la presentación de la información financiera.

Inventarios:

Esta Norma debe aplicarse a los estados financieros preparados en el contexto del sistema de costos históricos, en relación con el tratamiento contable que debe darse a las existencias en casos que no sean los siguientes:

- a) trabajos en curso originados por los contratos de construcción, incluidos los contratos de servicios directamente relacionados (ver NIC 11 - Contratos de Construcción);
- b) títulos financieros; y) existencias de ganado, productos agrícolas y forestales y depósitos de mineral, en la medida en que se valúen a su valor neto de realización, de conformidad con prácticas bien establecidas en determinadas actividades económicas.

NIC 2

El costo de los inventarios se compone de su valor de compra, derechos de importación, transporte y otros impuestos y costos atribuibles a su adquisición. Los métodos de costeo permitidos son el LIFO y PROMEDIO.

El costo de un producto o servicio debe ser reconocido como un gasto. Cualquier rebaja, ya sea por pérdida o ajuste, debe ser reconocida como pérdida en el periodo en que se produce.

Deben ajustarse al valor más bajo de entre su costo y su valor neto de realización. Revelando en los estados financieros las políticas contables relativas a inventarios, los métodos de costo utilizados, los montos y cualquier rebaja importante producida en el periodo.

B.T. 1

El costo comprende costos directos más los costos indirectos de fabricación. Utiliza los mismos métodos de costeo, esta debe ser indicada. Los costos deben ajustarse o ser corregidos monetariamente. Deben ajustarse a su valor más bajo de entre costo corregido monetariamente y valor de mercado.

ELIMINACIÓN DEFINITIVA DE CUENTAS INCOBRABLES

Cuando se decide eliminar definitivamente las cuentas incobrables se realizará con cargo a la provisión cuentas incobrables y la diferencia si la hubiera afectará a los resultados. Pero siempre y cuando se haya cumplido una de las siguientes condiciones:

- Tener una duración en los registros contables de 5 años o más. Caso contrario para a ser incobrable.
- Haber transcurrido más de cinco años desde la fecha de vencimiento original.
- En caso de quiebra o insolvencia del deudor.
- Cuando el deudor es una sociedad y esta se haya liquidado

En las nuevas NIFF son solo 90 días, caso contrario pasa a ser incobrable.

NIC 39 Y NIC 32

Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición

La NIC 39 establece reglas para el reconocimiento, medición y revelación de información sobre los activos y pasivos financieros poseídos por la empresa, incluyendo la contabilización de las operaciones de cobertura. La NIC 39, junto con la NIC 32, que trata de la presentación e información a revelar sobre los instrumentos financieros, son los dos pronunciamientos más relevantes del IASC sobre esta materia, aunque algunas otras Normas emitidas tratan ciertos temas relativos a los instrumentos financieros.

La NIC 39 proporcionará una mejora sustancial en la contabilización de los instrumentos financieros. Al mismo tiempo, el Consejo reconoce la necesidad de ir más allá en el desarrollo de este tema particular. El IASC está participando en un Grupo de Trabajo Conjunto, de ámbito internacional, que se encuentra explorando la posibilidad de aplicación de la contabilidad a valores razonables para todos los activos y pasivos de carácter financiero, partiendo de las propuestas del Documento de Discusión emitido en marzo de 1997 por el propio IASC, con el título de Contabilización de los Activos y Pasivos Financieros.

En la introducción de la NIC se pasa revista al trabajo previo realizado por el IASC sobre los instrumentos financieros.

La NIC 39 tendrá vigencia para los estados financieros que cubran periodos contables cuyo comienzo sea en o después del 1 de enero del año 2001. Se permite la aplicación a periodos anteriores, siempre que se aplique desde el principio del periodo cuyo final sea posterior al 15 de marzo de 1999, fecha de la emisión de la NIC 39.

INTRODUCCIÓN

1. Esta Norma (NIC 39) establece los criterios para, reconocimiento, medición y presentación de la información sobre activos y pasivos de carácter financiero. Es la primera Norma completa del IASC sobre esta materia, ya que algunos de los problemas que se abordan en ella han sido tratados en Normas anteriores. Así, la NIC 25, Contabilización de las Inversiones Financieras, cubrió el reconocimiento y medición de las inversiones de renta fija y renta variable, así como las inversiones en terrenos, edificios y otros activos tangibles e intangibles, mantenidas como inversiones financieras por las empresas. La presente Norma deroga lo establecido en la NIC 25, excepto lo que se refiere a las inversiones financieras en terrenos, edificios y otros activos tangibles e intangibles. El Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) se encuentra desarrollando, en la actualidad, una Norma sobre tales propiedades de inversión. La NIC 38, Activos Intangibles, derogó la parte relativa a las inversiones financieras intangibles que contenía la NIC 25. La presente Norma también complementa las disposiciones relativas a presentación de información financiera contenidas en la NIC 32, Instrumentos Financieros: Presentación e Información a Revelar. Las diferentes enmiendas a las Normas Internacionales de Contabilidad actualmente existentes, quedan consignadas al final de la presente Norma, que tendrá vigencia para los periodos contables que comiencen en o después del 1 de enero del año 2001. Se permite a las empresas que la apliquen con anterioridad a esa fecha, pero sólo si es desde el principio de los periodos contables que terminen después del 15 de marzo de 1999, fecha de emisión de la misma.

FUNDAMENTOS

2. En 1989, el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) comenzó un proyecto, conjuntamente con el Canadian Institute of Chartered Accountants, cuya finalidad era desarrollar una Norma que comprendiera

tanto el reconocimiento, como la medición y la revelación de información sobre los instrumentos financieros. El IASC emitió, en septiembre de 1991, un Proyecto de Norma (E40) para recibir comentarios. A partir de la gran cantidad de contestaciones recibidas, las propuestas fueron objeto de reconsideración, y se emitió otro nuevo Proyecto de Norma (E48) para comentarios, en enero de 1994.

3. A la vista de las respuestas críticas al E48, así como de la evolución de las prácticas contables sobre los instrumentos financieros y del desarrollo de las ideas, en este campo, por parte de ciertos organismos nacionales emisores de normas, el IASC decidió dividir el proyecto en fases, comenzando por abordar la contabilización e información complementaria a revelar sobre los instrumentos financieros.

4. La primera fase se completó en marzo de 1995, cuando el Consejo del IASC aprobó la NIC 32, Instrumentos Financieros: Presentación e Información a Revelar, que trata de:

- (a) la clasificación, por entidades emisoras, de los instrumentos financieros como componentes del pasivo o del patrimonio neto, así como la clasificación correspondiente de los intereses, dividendos, pérdidas y ganancias relativas a los mismos, lo que implica también la separación de ciertos instrumentos, de naturaleza compuesta, en sus partes componentes de pasivo y de patrimonio neto;
- (b) la compensación que se puede realizar entre activos financieros y pasivos financieros, y
- (c) la revelación de información acerca de los instrumentos financieros.

5. La segunda fase del proyecto ha consistido en considerar más detenidamente los problemas de reconocimiento, cese del reconocimiento,

medición y registro contable de las operaciones de cobertura. En la presente Norma se abordan todas esas cuestiones.

6 En julio de 1995, el IASC alcanzó un acuerdo, con la International Organization of Securities Commissions (IOSCO), acerca del contenido de un programa de trabajo destinado a completar el núcleo de Normas Internacionales de Contabilidad que podrían ser respaldadas por la IOSCO, para objetivos de información financiera relacionados con la obtención de capitales en países distintos de los del origen de la empresa y para los requisitos a cumplir por las empresas cotizadas en todos los mercados financieros de carácter global. En este núcleo de Normas se incluyen las relacionadas con el reconocimiento y medición de los instrumentos financieros, con las partidas fuera de balance, con las operaciones de cobertura y con las inversiones financieras. Las reglas sobre información financiera a suministrar en el seno de la NIC 32, Instrumentos Financieros: Presentación e Información a Revelar, no satisfacían el compromiso contraído con la IOSCO respecto a las normas mínimas que deben componer el núcleo aludido.

7. En marzo de 1997, el IASC publicó, juntamente con el Canadian Institute of Chartered Accountants, un Documento de Discusión denominado Contabilización de los Activos y Pasivos Financieros, e invitó a realizar comentarios a las propuestas contenidas en él. El IASC mantuvo una serie de reuniones especiales, de tipo consultivo, sobre estas propuestas, con diferentes grupos interesados, de nivel nacional o internacional, en distintos países. En estos encuentros, así como a través del análisis de las cartas de respuesta recibidas al Documento de Discusión, se confirmó la existencia de controversias y complejidades a las que se debía enfrentar el IASC, a la hora de buscar una salida a los problemas planteados. Si bien existía bastante aceptación sobre la postura adelantada en el Documento de Discusión,

respecto a que la medición de todos los instrumentos financieros, a su valor razonable, es un requisito necesario para conseguir coherencia y relevancia para los usuarios, la aplicación de este concepto en ciertos sectores industriales, y en determinados tipos de activos y pasivos financieros, continuaba presentando ciertas dificultades. También era evidente una preocupación general respecto de la posibilidad, planteada en el Documento de Discusión, de incluir como ingresos del periodo las ganancias no realizadas, especialmente en partidas como la deuda a largo plazo. Todas estas dificultades no tendrían una solución rápida ni cómoda. Además, aunque algunos países habían emprendido proyectos para desarrollar normas nacionales, sobre determinados aspectos del reconocimiento y medición de los instrumentos financieros, ninguno de ellos había implantado o propuesto reglas de contenido similar a las abordadas en el Documento de Discusión.

8. La consecución de una única Norma Internacional de Contabilidad sobre instrumentos financieros, que tuviera como base el Documento de Discusión mencionado, para ser incluida en el núcleo de normas a considerar por la IOSCO, no se mostraba como una posibilidad realista. Sin embargo, se consideraba urgente que las empresas y los inversores que hubieran de tomar decisiones sobre créditos o inversiones financieras, así como los que actuaran con ofertas de acciones o con mercados secundarios de valores, dispusieran de la capacidad de utilizar las Normas Internacionales de Contabilidad apropiadas. Además, si bien los instrumentos financieros son ampliamente utilizados y poseídos en todos los países del mundo, sólo unos pocos tienen, en estos momentos, normas de reconocimiento y medición que abarquen a todos los posibles casos que se presentan en las operaciones financieras.

9. Por todo lo anterior, en su reunión de noviembre de 1997, el Consejo del IASC decidió que:

(a) el IASC debía, junto con los emisores de normas nacionales, desarrollar una norma internacional integrada y armonizada sobre instrumentos financieros, a partir del Documento de Discusión, de las normas nacionales sobre la materia, tanto existentes como en desarrollo, y también contando con los resultados del pensamiento y la investigación más prestigiosos del mundo, y también

(b) al mismo tiempo, reconociendo la urgencia del problema, el IASC debería trabajar para completar una Norma Internacional provisional, sobre reconocimiento y medición de los instrumentos financieros, dentro del año 1998, solución que, junto con la ya emitida NIC 32, Instrumentos Financieros: Presentación e Información a Revelar, y otras Normas Internacionales ya existentes que abordan problemas relacionados con los instrumentos financieros, podría servir como regulación hasta que se concluyera la susodicha norma única, integrada y comprensiva de todo el problema.

10. Para realizar lo descrito en el apartado (a) del párrafo anterior, un Grupo de Trabajo Conjunto, con representantes del IASC y de varios organismos nacionales emisores de normas, ha empezado a trabajar en la elaboración de la norma única. La presente Norma trata de responder al reto asumido en el apartado (b) del párrafo citado. El IASC reconoce que las propuestas hechas en su Documento de Discusión de marzo de 1997, representan unos cambios de mucho calado respecto de las prácticas contables actuales con instrumentos financieros, así como que existen diferentes problemas técnicos (reconocidos ya en el propio Documento de Discusión), que han de ser resueltos antes de poner en práctica normas contables que reflejen las propuestas del Documento. El IASC cree, por otra parte, que es necesario realizar un programa de actuación que incluya trabajos de desarrollo, tanto teóricos como de campo, así como la preparación de material educativo y de orientación profesional, para permitir que los principios contables que se

derivan de las propuestas del Documento puedan ser implantadas de forma efectiva. El Consejo del IASC tiene el compromiso de trabajar con los organismos nacionales emisores de normas, en los diferentes países del mundo, para tratar de alcanzar estos objetivos en un intervalo de tiempo razonable. Mientras tanto se alcanzan esos objetivos, esta Norma puede mejorar de forma significativa la contabilización y la información contable acerca de los instrumentos financieros.

PROYECTO DE NORMA E62

11. La presente Norma se basa en el Proyecto de Norma nº 62, emitido por el IASC para consideración pública el 17 de junio de 1998. La fecha final para recibir comentarios fue el 30 de septiembre de 1998, pero el Consejo anunció que se esforzaría al máximo por considerar los comentarios recibidos antes del 25 de octubre, lo que efectivamente cumplió. Las opiniones de los organismos miembros del IASC, sobre las propuestas contenidas en el Proyecto, fueron solicitadas también en una serie de más de 20 seminarios llevados a cabo en todo el mundo por el director del proyecto, así como mediante la publicación de resúmenes del E62 en las revistas profesionales. Con el fin de brindar, a los miembros que quisieran hacer comentarios, el mayor periodo de tiempo posible para revisar el texto y formular sus ideas al respecto, se dispuso un archivo con el texto del E62 en el sitio web del IASC, que podía ser descargado por parte de cualquier interesado.

12. Los problemas suscitados por las respuestas recibidas, en el proceso de recepción de comentarios, fueron considerados por un Comité Especial del IASC, que se encargó de hacer llegar sus recomendaciones al Consejo, así como por el propio Consejo del IASC, que los trató en sus reuniones de noviembre y diciembre de 1998.

Mayor utilización de los valores razonables en los instrumentos financieros

13. En esta Norma se aumenta, de forma significativa, el uso de los valores razonables al contabilizar los instrumentos financieros, de forma coherente con la orientación que el Consejo ha dado al Grupo de Trabajo Conjunto, de continuar con el estudio de una contabilización enteramente basada en el valor razonable, aplicable a todos los activos financieros y a todos los pasivos financieros. Esta Norma modifica las prácticas actuales, exigiendo el uso de los valores razonables para todos los siguientes casos:

(a) prácticamente todos los derivados, tanto de activos financieros como de pasivos financieros (en el momento actual, estos instrumentos, a menudo, no son objeto de reconocimiento, y mucho menos de medición al valor razonable de los mismos);

(b) todos los valores negociables, ya sean títulos de deuda, acciones u otros activos financieros, que se posean para ser vendidos (en la NIC 25, Contabilización de las Inversiones Financieras, se permite registrarlos contablemente al costo, a su valor razonable o al menor entre el valor de costo y el de mercado, y en la práctica actual de las empresas están presentes todos estos métodos);

(c) todos los valores negociables, ya sean títulos de deuda, acciones u otros activos financieros, que no se posean para su venta, pero que sin embargo estén disponibles para ser eventualmente desapropiados (la NIC 25 permite registrarlos contablemente al costo, a su valor razonable o al menor entre el valor de costo y el de mercado, mientras que la práctica actual de las empresas consiste en contabilizarlos al costo);

(d) ciertos derivados que están incorporados a otros instrumentos no derivados (que generalmente no se reconocen en la actualidad por parte de las empresas);

(e) instrumentos financieros no derivados, que contienen en sí mismos otros instrumentos financieros derivados, los cuales no pueden ser objeto de

separación, de forma fiable, de los instrumentos no derivados principales (por lo general medidos, en el momento actual, según su costo menos la amortización correspondiente practicada sobre ellos);

(f) activos financieros y pasivos financieros no derivados, cuyos valores razonables han sido objeto de operaciones de cobertura por medio de instrumentos derivados (puesto que no hay, en el momento actual, normas contables sobre tratamiento de coberturas, la práctica varía ampliamente entre las empresas);

(g) inversiones con fecha fija de vencimiento, que la empresa no ha elegido para "ser mantenidas hasta el vencimiento" (la NIC 25 permite registrarlas contablemente al costo, a su valor razonable o al menor entre el valor de costo y el de mercado, mientras que la práctica actual de las empresas es registrarlas contablemente al costo), y

(h) préstamos y partidas por cobrar adquiridas por la empresa, que ésta no ha elegido para "ser mantenidas hasta el vencimiento" (la NIC 25 permite registrarlas contablemente al costo, a su valor razonable o al menor entre el valor de costo y el de mercado, mientras que la práctica actual de las empresas es registrarlas contablemente al costo).

14. Las únicas tres clases de activos financieros que, según esta Norma, pueden seguir contabilizándose al costo son los préstamos y partidas por cobrar originadas por la propia empresa, otras inversiones financieras con fecha fija de vencimiento que la empresa desea, y puede, mantener hasta su vencimiento y, por último, los instrumentos de capital no cotizados, cuyo valor razonable no pueda ser medido de forma fiable (entre los que se incluyen los derivados que están ligados a tales instrumentos no cotizados de capital, y deben ser pagados a la entrega de los mismos). El Consejo decidió no exigir en este momento la medición, por su valor razonable, de los préstamos, partidas por cobrar y otras inversiones con fecha fija de vencimiento, por diferentes razones. Una de ellas es la importancia que tal cambio supondría respecto a la práctica actual en muchos países. Otra razón es la relación

que, en muchos sectores industriales, y a través de la cartera de inversiones, tienen los préstamos, las cuentas por cobrar y otras inversiones con fecha fija de vencimiento, a los pasivos que sin embargo, según lo establecido en la Norma, serán valorados a su valor original, menos las amortizaciones financieras practicadas sobre los mismos. Por otra parte, algunos comentaristas cuestionaron la relevancia de utilizar valores razonables para inversiones con fecha fija de vencimiento, si se espera conservarlas hasta su reembolso. El Grupo de Trabajo Conjunto está estudiando estos problemas.

15. La cuestión de si el valor razonable puede ser utilizado en el caso de los instrumentos de capital no cotizados, y cómo puede hacerse, está siendo también objeto de estudio por parte del Grupo de Trabajo Conjunto. La mayoría de los pasivos, por otra parte, no se miden, según esta Norma, según su valor razonable, si bien todos los pasivos de carácter derivado (salvo que estén indexados respecto de un instrumento de capital cuyo valor razonable no pueda ser evaluado de forma fiable) y los que se poseen para ser desapropiados se miden por su valor razonable. La medición de los pasivos utilizando sus valores razonables está siendo objeto de varios estudios, actualmente llevados a cabo por el Grupo de Trabajo Conjunto.

Resumen de esta Norma

16. Según lo establecido en esta Norma, todos los activos financieros y todos los pasivos financieros deben ser objeto de reconocimiento en el balance de situación general, incluyendo los instrumentos derivados. Todos ellos deben ser evaluados, inicialmente, según el costo correspondiente, que será igual al valor razonable de las contrapartidas entregadas o recibidas en el momento de la adquisición del activo financiero o del pasivo financiero, respectivamente (más ciertas pérdidas y ganancias derivadas de la cobertura).

17. Con posterioridad al reconocimiento inicial, el valor de todos los activos financieros debe ser objeto de reconsideración en función del valor razonable que tengan, salvo en los casos siguientes, donde los activos financieros deben ser llevados contablemente al costo menos las amortizaciones financieras correspondientes, considerando siempre las eventuales pérdidas inesperadas deterioros de valor que pudieran experimentar:

(a) préstamos y partidas por cobrar originadas por la propia empresa, que no se mantengan para ser desapropiados;

(b) otras inversiones con fechas fijas de vencimiento, tales como títulos de deuda y acciones preferidas obligatoriamente recomprables, que la empresa pretende y puede mantener hasta el momento del vencimiento, y

(c) activos financieros cuyo valor razonable no puede ser evaluado de forma fiable (que están limitados a ciertos instrumentos de capital que no tienen cotización en el mercado y algunos derivados que están ligados a los anteriores, y que deben ser liquidados en el momento que se entreguen tales instrumentos de capital no cotizados).

18. Tras la adquisición, muchos pasivos financieros deben ser medidos al valor que resulte de restar, al saldo originalmente registrado, las devoluciones y amortizaciones financieras hechas sobre el principal. Sólo el valor en libros de los derivados y los pasivos financieros, que se mantengan en la empresa para ser desapropiados, debe ser objeto de reconsideración, para ajustarlo a su valor razonable.

19. Para aquellos activos y pasivos, de carácter financiero, cuya medida sea objeto de reconsideración para ajustarla al valor razonable correspondiente, la empresa tendrá que decidir, y aplicar su decisión a todos ellos, entre las siguientes opciones:

(a) Reconocer el importe total del ajuste efectuado en la ganancia o la pérdida neta del periodo.

(b) O bien, reconocer en la ganancia o la pérdida neta del periodo, sólo aquellos cambios en el valor razonable relativos a los activos y pasivos, de carácter financiero, mantenidos para ser vendidos, mientras que los cambios en el valor razonable de los instrumentos que no se mantengan para negociar con ellos se inscribirán en el patrimonio neto hasta el momento en que los activos financieros sean vendidos, en cuyo momento las pérdidas o ganancias realizadas se llevarán al resultado del periodo. Para este propósito, se considera que los derivados se mantienen siempre para negociación, salvo que formen parte de una relación de cobertura que cumpla las condiciones para contabilizarla como tal.

20. Esta Norma establece las condiciones para determinar cuándo ha sido transferido, a un tercero, el control sobre un activo o un pasivo de carácter financiero. En el caso de los activos financieros, la transferencia realizada sería objeto de reconocimiento si: (a) el receptor tiene el derecho de vender o pignorar el activo en cuestión, y (b) el que lo transmite no conserva el derecho de recomprar el activo transferido, a menos que, o bien el activo se pueda obtener fácilmente en el mercado, o bien el precio pactado de recompra sea el valor razonable en el momento de efectuar la misma. Con respecto al proceso de cese en el reconocimiento o baja del el pasivo, el deudor debe encontrarse legalmente liberado de la obligación fundamental de la deuda (o de una parte de la misma), bien por decisión judicial o por el acreedor. Si se transmite o extingue una parte del activo o pasivo de carácter financiero, se dividirá el valor contable en libros del instrumento en proporción al valor razonable de cada una de las partes componentes. En el caso de que no se pudieran determinar tales valores razonables, se optaría por un método de recuperación del costo para fijar el beneficio a reconocer en la operación.

21. Para propósitos contables, una operación de cobertura implica señalar un instrumento financiero derivado o, en algunas limitadas ocasiones, un instrumento financiero no derivado que sirva para compensar, en todo o en parte, el cambio en el valor razonable o los flujos de efectivo derivados de la partida objeto de la cobertura en cuestión. La partida cubierta puede ser un activo, un pasivo, un compromiso en firme o una operación prevista en el futuro, que esté expuesta al riesgo de cambios en el valor o en los flujos de efectivo derivados de la misma. La contabilización de la cobertura implica reconocer, de forma simétrica, los efectos compensadores que se producen en la ganancia o la pérdida neta.

22. En esta Norma se permite, en ciertas circunstancias, el reconocimiento de la contabilización de las operaciones de cobertura, siempre que la relación que se quiera cubrir esté claramente definida, pueda evaluarse y tenga efectividad en el momento presente.

23. Esta Norma es de aplicación a las compañías de seguros, salvo por los derechos y obligaciones derivados de los contratos de seguro. La Norma se aplica a los derivados que están contenidos en los contratos de seguro. El IASC está, por otra parte, desarrollando un proyecto independiente para la contabilización de los contratos de seguro.

Nuevas reformas tributarias

Deducciones

Artículo 10, Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

Las provisiones para créditos incobrables originados en operaciones del giro ordinario del negocio, efectuadas en cada ejercicio impositivo a razón del 1% anual sobre los créditos comerciales concedidos en dicho ejercicio y que se

encuentren pendientes de recaudación al cierre del mismo, sin que la provisión acumulada pueda exceder del 10% de la cartera total.

Las provisiones voluntarias así como las realizadas en acatamiento a leyes orgánicas, especiales o disposiciones de los órganos de control no serán deducibles para efectos tributarios en la parte que excedan de los límites antes establecidos.

La eliminación definitiva de los créditos incobrables se realizará con cargo a esta provisión y a los resultados del ejercicio, en la parte no cubierta por la provisión, cuando se haya cumplido una de las siguientes condiciones:

- Haber constado como tales, durante cinco años o más en la contabilidad;
- Haber transcurrido más de cinco años desde la fecha de vencimiento original del crédito;
- Haber prescrito la acción para el cobro del crédito;
- En caso de quiebra o insolvencia del deudor;
- Si el deudor es una sociedad, cuando ésta haya sido liquidada o cancelado su permiso de operación.

No se reconoce el carácter de créditos incobrables a los créditos concedidos por la sociedad al socio, a su cónyuge o a sus parientes dentro del cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad ni los otorgados a sociedades relacionadas. En el caso de recuperación de los créditos, a que se refiere este artículo, el ingreso obtenido por este concepto deberá ser contabilizado, caso contrario se considerará defraudación.

El monto de las provisiones requeridas para cubrir riesgos de incobrabilidad o pérdida del valor de los activos de riesgo de las instituciones del sistema financiero, que se hagan con cargo al estado de pérdidas y ganancias de

dichas instituciones, serán deducibles de la base imponible correspondiente al ejercicio corriente en que se constituyan las mencionadas provisiones. Las provisiones serán deducibles hasta por el monto que la Junta Bancaria establezca.

Si la Junta Bancaria estableciera que las provisiones han sido excesivas, podrá ordenar la reversión del excedente; este excedente no será deducible.

Para fines de la liquidación y determinación del impuesto a la renta, no serán deducibles las provisiones realizadas por los créditos que excedan los porcentajes determinados en el artículo 72 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero así como por los créditos vinculados concedidos por instituciones del sistema financiero a favor de terceros relacionados, directa o indirectamente, con la propiedad o administración de las mismas; y en general, tampoco serán deducibles las provisiones que se formen por créditos concedidos al margen de las disposiciones de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero;

12.- El impuesto a la renta y los aportes personales al seguro social obligatorio o privado que asuma el empleador por cuenta de sujetos pasivos que laboren para él, bajo relación de dependencia, cuando su contratación se haya efectuado por el sistema de ingreso o salario neto;

13.- La totalidad de las provisiones para atender el pago de desahucio y de pensiones jubilares patronales, actuarialmente formuladas por empresas especializadas o profesionales en la materia, siempre que, para las segundas, se refieran a personal que haya cumplido por lo menos diez años de trabajo en la misma empresa;

Con 2 años q no se cobra se manda a incobrable, estas reformas estarán vigentes una vez que el Decreto sea publicado en el Registro Oficial.

El taller artesanal Indouvisa cuenta con la calificación artesanal 636.

De acuerdo a la ley del artesano el Taller Artesanal Indouvisa tiene la calificación artesanal desde el 22 de Octubre del 2013 a la presente fecha.

 <p>GOBIERNO NACIONAL DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR</p>	 <p>Ministerio de Industrias y Productividad</p>	<p>Av. Francisco de Orellana y Justino Cornejo Edif. Gobierno Zonal de Guayaquil Pien PBX: (593-4) 268 - 4535 Fax: (593-4) 268 - 4536 www.mipro.gob.ec Guayaquil - Ecuador</p>
--	---	--

ACUERDO N° 0602

**EL MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD,
Y EL MINISTERIO DE FINANZAS**

CONSIDERANDO:

QUE los numerales 5 y 25 del artículo 66 y el artículo 33 de la Constitución de la República del Ecuador, consagran el derecho de las personas al trabajo, a desarrollarse sin limitaciones, acceder a los bienes y servicios públicos con eficiencia, eficacia y calidad;

QUE por Decreto Ley de Emergencia No. 26, de 29 de mayo de 1986, se dictó la Ley de Fomento Artesanal, publicada en el Registro Oficial No. 446 del mismo mes y año y en lo dispuesto específicamente en los artículos 4, 9, 11, 22, 23 y 25 de dicha ley concede beneficios artesanales;

QUE mediante Acuerdo Interministerial No. 636 del 15 de Noviembre de 2010, se concedió los beneficios vigentes de los Arts. 9 y 11 de la Ley de Fomento Artesanal al artesano autónomo señor, **DOUGLAS ANDRES SOLORZANO PARRAGA**, portador de la cédula de identidad No. 090699651-7, que ejerce personalmente la actividad de **CERRAJERIA EN GENERAL**, en el taller de su propiedad denominado **TALLER ARTESANAL INDOUVISA**, ubicado en: **Calle M s/n, entre las calles 24 y 25**, Cantón Guayaquil, Provincia del Guayas.

QUE en Sesión del **22 de Octubre del 2013**, el Comité Interinstitucional Regional de Fomento Artesanal, resolvió aprobar la actualización de **DOUGLAS ANDRES SOLORZANO PARRAGA**, mediante Informe Técnico - Económico **DZDMA N° 355-2013** Ministerio de Industrias y Productividad de **18 de Octubre del 2013**; y,

EN ejercicio de las atribuciones establecidas en el artículo 13 de la Ley de Fomento Artesanal, publicada en el Registro Oficial N° 446 del 29 de Mayo de 1986, y el Acuerdo Interministerial N° 283, del 22 de Septiembre de 1994.

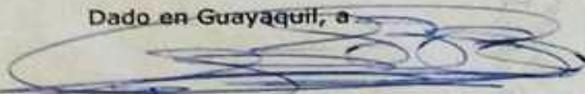
ACUERDAN:

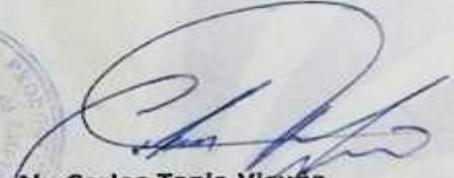
Artículo 1.- Actualizar los beneficios vigentes en la Ley de Fomento Artesanal, al artesano autónomo **DOUGLAS ANDRES SOLORZANO PARRAGA**, con Cédula de Ciudadanía No. 090699651-7, quien ejerce personalmente la actividad de **CERRAJERIA EN GENERAL**, en el taller de su propiedad denominado **TALLER ARTESANAL INDOUVISA**, ubicado en **Calle M entre la 24 y 25 Ava.**, Cantón **GUAYAQUIL**, Provincia **DEL GUAYAS**.

Artículo 2.- El presente Acuerdo tendrá una vigencia de tres años, contados a partir de la fecha de suscripción, debiendo el o la beneficiaria cumplir con las obligaciones previstas en la Ley de Fomento Artesanal.

REGÍSTRESE Y COMUNÍQUESE.-

Dado en Guayaquil, a


Ing. Andrés Bucaram Saab
COORDINADOR ZONAL 5
MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD


Ab. Carlos Tapia Viqueña
COORDINADOR DE LA REGIÓN 5
MINISTERIO DE FINANZAS

MGEB/nig

VARIABLES DE LA INVESTIGACION

Variable independiente: Factores de riesgo

Son aquellas circunstancias o situaciones que aumentan las probabilidades de que algo malo suceda en la empresa y esto influye directamente en la liquidez de la empresa.

Variable dependiente: Incremento de la cartera vencida

Se refiere al monto total de créditos cuyo capital o interés no han sido cancelados íntegramente en la entidad transcurrida los 30 días o 45 días según las políticas de cobro que tiene la empresa.

Definiciones conceptuales

Ventaja competitiva: Las empresas poseen ventajas competitivas cuando se diferencian de sus competidores, y de esta forma alcanzar rendimientos superiores a los que estos pueden ofrecer de una manera sostenible en el tiempo.

Esta consiste en las características que tiene la empresa, esta puede derivarse de una imagen, presentación del producto, ubicación privilegiada, o simplemente por precios más reducidos que el de los rivales.

Índice de satisfacción del cliente: La satisfacción del cliente es posible encontrarla en la norma ISO 9000:2005 “Sistema de gestión de calidad - fundamentos y vocabulario” que lo define como la percepción del cliente sobre el grado en que se cumplieron los requisitos”, aclarando un aspecto muy importante por como lo son las quejas de los clientes. La satisfacción del cliente es el resultado de la comparación entre las expectativas previas con respecto al valor percibido al realizar la transacción comercial.

Investigación del mercado: La investigación del mercado consiste en llevar a cabo diferentes diligencias para descubrir algo. Es un proceso que permite conocer el funcionamiento mercantil.

Análisis de mercado: Es una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la aptitud comercial de una actividad económica.

Factores económicos: Estos son los medios materiales o inmateriales que satisfacen las necesidades dentro de la actividad comercial de una empresa. Por lo cual son necesarios para el desarrollo de las operaciones económicas, comerciales o industriales.

Cuenta: El registro detallado de los cambios que han ocurrido en un activo, un pasivo o en la participación en el capital del propietario en particular durante un período. Un registro utilizado para resumir todos los aumentos y disminuciones en un activo determinado, como por ejemplo efectivo, inventarios o cualquier otro tipo de activo, pasivo o patrimonio, ingreso o gasto.

Cuenta Abierta: Cuando las compras se efectúan y se cargan a la cuenta del comprador sin que estén evidenciadas por un Pagaré o Letra de Cambio, y para lo cual se ha convenido efectuar liquidaciones mensuales o de otra periodicidad, se dice que el comprador está comprando en cuenta abierta y el vendedor concediendo un crédito abierto. Cuando se establecen cuentas abiertas, existe, o debe existir, una promesa definida de liquidación, por ejemplo, el pago el día 10 del mes siguiente.

Las cuentas abiertas en libros, conocidas también con el nombre de Cuentas por Cobrar, se consideran activos tan ventajosos como los pagarés o letras por cobrar, aunque estos últimos evidencian a primera vista el adeudo y las

cuentas abiertas, no. El importe del crédito concedido en cuenta abierta por lo general es limitado, conociéndose el máximo como «línea de crédito».

Cuenta Bancaria: Fondos depositados en un banco. Existen dos tipos principales de cuentas bancarias (a más de las de los departamentos gubernamentales), y se clasifican en cuanto al elemento de tiempo, depósitos a la vista y depósitos a plazo. Un depósito a la vista es pagadero dentro de los 30 días, y un depósito a plazo (a término), después de 30 días. Ordenadas en cuanto a tipos de depositantes, las cuentas bancarias pueden clasificarse como personales, de corporaciones, cuentas conjuntas, en fideicomiso, y cuentas de asociaciones no incorporadas.

Cuenta de Control: Cuenta del mayor general que está soportada por información detallada del mayor auxiliar o submayor, su saldo es igual la suma de los saldos de un grupo de cuentas relacionadas en su mayor auxiliar.

Cuenta de explotación: Estado contable que inventaría los gastos y productos resultantes de la actividad normal de una empresa durante un ejercicio.

Cuenta de Retiro: Cuenta utilizada para registrar los retiros en efectivo u otros activos por parte del propietario. Se cierra al final del período transfiriendo su saldo a la cuenta de capital del propietario.

Cuenta de Valuación: Cuenta del mayor que se deduce al cruzarse contra una cuenta relacionada en los estados financieros, por ejemplo, Provisión para Cuentas de Dudoso Recaudo y Descuento en Documentos por Cobrar.

Cuenta Memorándum: Llamadas también, cuentas de orden, se utilizan para registrar transacciones o hechos económicos que aún no afectan los activos, pasivos o capital de la entidad, pero que se desea tener registrados e informarlos, como por ejemplo la recepción de mercancías para la venta recibidas en consignación. El uso de estas cuentas es estrictamente de recordatorio por lo que en ningún caso su contrapartida podrá ser una cuenta real o nominal.

Cuenta Nominal o Temporal: Las cuentas de ingresos y gastos que se relacionan con un periodo contable particular se cierran al final del periodo. En el caso del negocio de propietario individual la cuenta de retiros del propietario también es nominal. Otro nombre para una cuenta temporal, de ingresos y gastos que se cierra al final del periodo. En el caso del negocio de propietario individual la cuenta de retiros del propietario también es nominal.

Cuenta Permanente o Real: Las cuentas de activos, pasivos y capital. No se cierran al final del periodo debido a que sus saldos no se utilizan para medir la utilidad. Arriba esta en singular Otro nombre utilizado para una cuenta permanente de activo, pasivo y capital que no se cierran al final del período.

Cuenta Resumen de Ingresos, de Resultado o de Cierre: Cuenta resumen del mayor contra la cual se cierran las cuentas de ingresos y gastos al final del período. El saldo (crédito para utilidad neta, débito para pérdida neta) se transfiere a la cuenta de capital.

Cuentas malas o incobrables: En la práctica comercial, cuentas incobrables, cuentas a recibir ya sean por cuentas abiertas en descubierto o pagarés incobrables. Las cuentas malas generalmente se originan por la imposibilidad de cumplir las obligaciones corrientes, o por la insolvencia del

deudor, debiendo hacerse una provisión para estas pérdidas mediante el establecimiento de una reserva.

Cuentas por cobrar: Un activo, una promesa de recibir efectivo de los clientes a quienes el negocio les ha vendido mercancías o prestado un servicio, documentado por escrito mediante una factura emitida.

Débito: Un valor asentado en el lado izquierdo de una cuenta llamado Debe. Término contable que significa un aumento del activo o una disminución del pasivo o patrimonio. En la contabilidad de la balanza de pagos, un débito es una partida de importación (o equivalente).

Descuento en compras: La reducción en el costo de las existencias que ofrece el vendedor como incentivo para que el cliente pague rápidamente. Es una contra cuenta de compras.bb

Descuento por pronto pago: Consiste en la disminución del precio acordado debido a que se paga la factura antes del plazo fijado, el porcentaje del descuento varía atendiendo a las características del contrato.

Descuentos en Documentos por Cobrar: Cuenta de valuación que representa cualquier interés no devengado incluido en el valor nominal de un documento por cobrar. A lo largo de la vida del documento, el saldo del Descuento en Documentos por Cobrar se amortiza a Ingreso por Intereses.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

La metodología que se utilizará para el Capítulo III es la “localización de los factores que inciden en el incremento de las cuentas por cobrar”, la cual permitirá tener una idea exacta de cuáles son las causa del problema, de qué manera se puede solucionar y que métodos podemos aplicar para eliminar o minimizar este inconveniente que afecta directamente a la liquidez de la empresa “Taller Artesanal Indouvisa ubicada en el km 19 ½ vía Samborondon, recinto Santa Martha”.

MISIÓN

La misión del Taller Artesanal Indouvisa es lograr niveles óptimos de calidad en todos nuestros productos, además ser reconocidos como una empresa altamente competitiva, que crezca en paralelo con el factor humano.

VISIÓN

Fomentar los productos de mejoras continuas en nuestro proceso de fabricación, logrando elevar el nivel competitivo de nuestro personal.

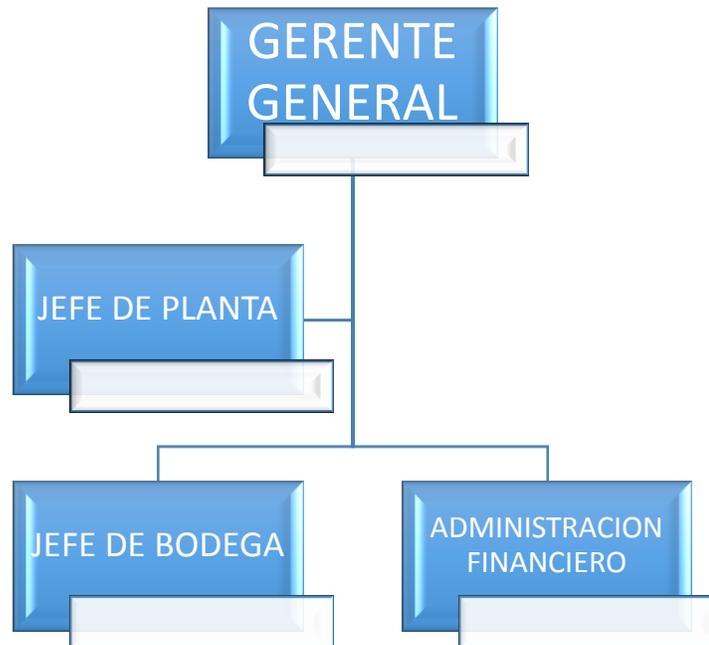
SLOGAN

“La fuerza en tus manos”

VALORES

- Honestidad
- Humildad
- Respeto
- Paciencia

ORGANIGRAMA COMERCIAL



NUMERO DE EMPLEADOS

En el Taller Artesanal Indouvisa cuenta con 15 trabajadores.

Administración: 2 personas

Planta: 6 personas

Bodega: 3 personas

Cocina: 1

Acabado de materiales: 3

Segmento de clientes

El Taller Artesanal Indouvisa está dirigido a personas del segmento alto, medio y bajo de la población ecuatoriana. Con nivel de ingreso básico o altos, nuestro negocio está más enfocado para el ámbito comercial, les vendemos a ferreterías, comerciales, y distribuidores. El taller artesanal Indouvisa otorga créditos en diferentes provincias del Ecuador entre las que tenemos: Esmeralda, Quito, Milagro, Manta, Portoviejo, Balzar, entre otras.

Proveedores

Como proveedores principales tenemos a Multimetales, Megahierro, Comisariato del constructor, Demaco. Ellos son distribuidores directos ya que nos proporcionan el hierro que se utiliza para la fabricación de los diferentes productos que elaboramos.

La competencia

El Taller Artesanal Indouvisa actualmente no tiene competencia por lo cual somos pioneros en la fabricación de nuestros diferentes productos.

LA POBLACION Y LA MUESTRA

La población consiste en un conjunto de individuos o cosas que forman parte de la misma especie que habita en una extensión determinada en un momento dado.

Una muestra es un subconjunto de casos o individuos de una población estadística; es decir, la parte principal de la investigación, la cual establece una muestra idónea para la investigación.

POBLACIÓN

POBLACIÓN	CANTIDAD
GERENTE GENERAL	1
GERENTE COMERCIAL	1
JEFE DE VENTAS	1
ADMINISTRACION	1
VENDEDORES	3
TOTAL	7

TECNICAS DE LA INVESTIGACIÓN

Observación:

El investigador previamente tiene que determinar qué aspectos va a observar escogiendo lo más importante que le interesa. Así mismo es muy conveniente que el investigador se ponga en contacto con la realidad para de esa forma tener en cuenta un interés real por conocer lo que acontece a su alrededor, “Lo Estructurado es lo que no previamente se elabora” Deymor B. Centty Villafuerte (2010).

La observación es la parte donde coloca al investigador frente a la realidad, y participa en algún grupo determinado para obtener todos los datos que sean necesario, es muy importante que el investigador observe a cada uno de los individuos, para luego cotejar sus datos.

Encuesta:

La encuesta es una técnica de adquisición de información de interés sociológico, mediante un cuestionario previamente elaborado, a través del cual se puede conocer la opinión o valoración del sujeto seleccionado en una muestra sobre un asunto dado. (Ferre, 2010).

Por medio de la encuesta tenemos la oportunidad de hacer varias preguntas, para reunir los datos necesarios para dicha investigación, es muy importante conocer las opiniones y actitudes, comportamientos del público a quienes se les hará la encuesta.

PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

Para el trabajo de la investigación se utilizaron las técnicas de la observación y encuesta para lo cual se realizaron 10 preguntas las cuales se la aplicaron al personal de dicho Taller.

Para la tabulación de los resultados se utilizó Excel, para realización de los cuadros y figuras de cada pregunta.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

1.- ¿Cree usted que el manejo de las cuentas por cobrar son muy importantes para cualquier tipo de negocio o empresa?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	95	95%
NO	5	5%
TOTAL	100	100%

Elaborado por: Jemina Solórzano



Análisis

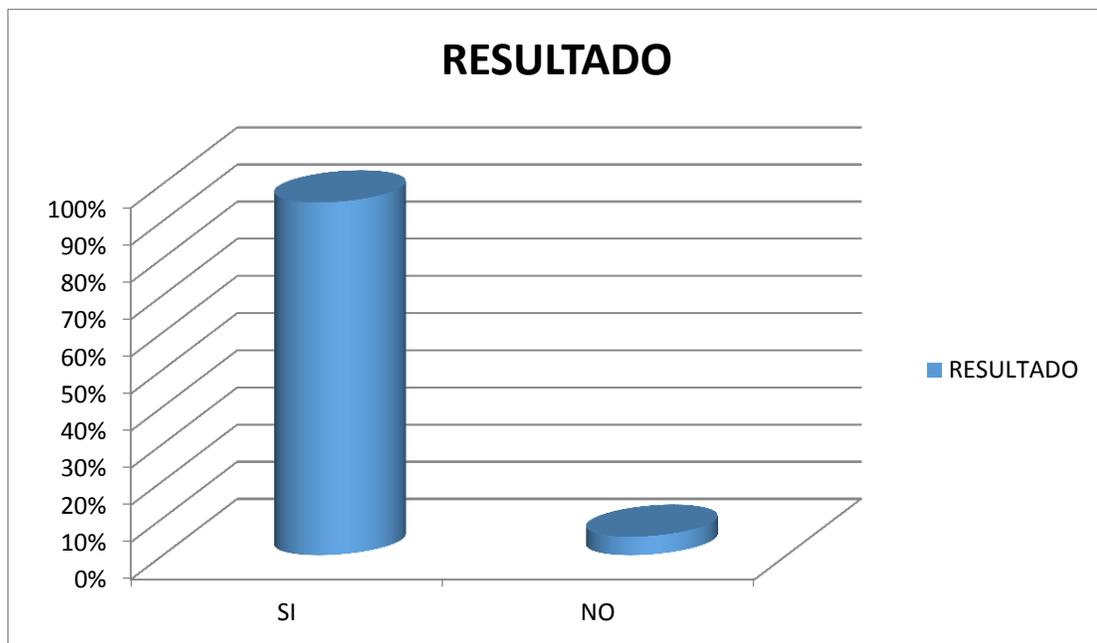
El 95% de los encuestados respondieron de una manera positiva, ya que consideran que es muy importante el manejo de cuentas por cobrar tanto para negocios o empresas y un 5% que no lo era.

Esto demuestra que la mayoría de las personas tiene claro que es importante tener un buen manejo de las cuentas por cobrar.

2.- ¿Considera usted que el mal manejo de las cuentas por cobrar afecta directamente a la empresa?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	95	95%
NO	5	5%
TOTAL	100	100%

Elaborado por: Jemina Solórzano



Análisis

El 95% de los encuestados consideran que si hay un mal manejo de las cuentas por cobrar definitivamente afectara a la empresa y un 5% respondieron que no afectaría.

3.- ¿Piensa usted que el departamento contable de la empresa o negocio tiene que ver directamente con la mala administración de las cuentas por cobrar?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	85	85%
NO	15	15%
TOTAL	100	100%

Elaborado por: Jemina Solórzano



Análisis

El 85% de los encuestados consideran que el departamento contable de la empresa o negocio tiene que ver directamente con la mala administración de las cuentas por cobrar y un 15% respondieron que no.

4.- ¿Considera usted que el encargado del área de cobranzas debería tener una comunicación directa con el personal de contabilidad?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	98	98%
NO	2	2%
TOTAL	100	100%

Elaborado por: Jemina Solórzano



Análisis

El 98% de los encuestados consideran que el encargado del área de cobranzas debería tener una comunicación directa con el personal de contabilidad y un 2% respondieron que no.

5.- ¿Cree usted que las cuentas por cobrar son importantes para la empresa porque representan activos exigibles y derechos de la empresa?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	87	87%
NO	13	13%
TOTAL	100	100%

Elaborado por: Jemina Solórzano



Análisis

El 87% de los encuestados consideran que las cuentas por cobrar son importantes para la empresa porque representan activos exigibles y derechos de la empresa y un 13% respondieron que no.

6.- ¿Piensa usted que el pago de los clientes debiera recuperarse en un plazo normal de crédito que la misma empresa estipula?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	83	83%
NO	17	17%
TOTAL	100	100%

Elaborado por: Jemina Solórzano



Análisis

El 83% de los encuestados consideran que el pago de los clientes debiera recuperarse en un plazo normal de crédito que la misma empresa estipula y un 17% respondieron que no.

7.- ¿Considera usted que la empresa debe implementar estrategias de venta con descuentos especiales, para que de esta forma los clientes se animen a hacer compras al contado?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	99	99%
NO	1	1%
TOTAL	100	100%

Elaborado por: Jemina Solórzano



Análisis

El 99% de los encuestados consideran que la empresa debe implementar estrategias de venta con descuentos especiales, para que de esta forma los clientes se animen a hacer compras al contado y un 1% respondieron que no.

8.- ¿Cree usted que las cuentas por cobrar reflejan lo que los clientes aún no han pagado a la empresa?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	99	99%
NO	1	1%
TOTAL	100	100%

Elaborado por: Jemina Solórzano



Análisis

El 99% de los encuestados consideran que las cuentas por cobrar reflejan lo que los clientes aún no han pagado a la empresa y un 1% respondieron que no.

9.- ¿Piensa usted que las cuentas son considerados como activo circulantes de la institución?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	75	75%
NO	25	25%
TOTAL	100	100%

Elaborado por: Jemina Solórzano



Análisis

El 75% de los encuestados consideran que las cuentas por cobrar son considerados como activo circulantes de la institución y un 25% respondieron que no.

10.- ¿Considera usted que antes de otorgar un crédito toda empresa o institución debería realizar un análisis del crédito para de esta forma verificar si el cliente tiene un historial crediticio factible?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	65	65%
NO	35	35%
TOTAL	100	100%

Elaborado por: Jemina Solórzano



Análisis

El 65% de los encuestados consideran que antes de otorgar un crédito toda empresa o institución debería realizar un análisis del crédito para de esta forma verificar si el cliente tiene un historial crediticio factible y un 35% respondieron que no ya que no todos los años son buenos o malos para los diferentes clientes.

PLAN DE MEJORA

Oportunidad de mejora: Optimizar cobro de cuentas vencidas					
Meta: Mejorar la atención a clientes					
Responsable: Área Administrativa					
¿Qué?	¿Quién?	¿Cómo?	¿Por qué?	¿Dónde?	¿Cuándo?
Mejorar la recaudación de las cuentas por cobrar en general.	El departamento de Administración.	1.- Cobrar interés por mora 2.- Visitar constantemente al cliente 3.- Hacerse amigo del cliente 4.- Ayudarle en cierto modo a vender y promocionar el producto	1.- Para presionar el pago 2.- Para que tenga presente la deuda 3.- Para estimular y ganar confianza 4.- Si el vende más, nos puede pagar más rápido	En su establecimiento	A corto plazo

PLAN PARA COBRAR RAPIDAMENTE

IMPLEMENTACION DE CHARLAS A LOS VENEDORES/ PROMOCIONES POR PRONTO PAGO

Presentación

El Gerente General y Gerente de Venta prepararán un plan de capacitación para examinar el porqué del incremento en las cuentas por cobrar y determinar fortalezas y debilidades que puedan ayudarnos a solucionar este inconveniente que afecta directamente a la liquidez de la empresa.

1. Evaluación del Jefe de ventas y cobranza
2. Evaluación de los vendedores
3. Evaluación de personal de administración (Caja, bodeguero, transportista)

Una vez que se determinen las falencias o debilidades se evaluarán las capacitaciones con los vendedores.

Adicionalmente se va a elaborar un plan basado en promociones que se harán por pronto pago de las facturas emitidas a cada uno de nuestros clientes, esto dependerá también del monto que cada uno compre.

La promoción se basará en descuentos con un margen de compra establecidos por el Gerente General.

Las recaudaciones son parte de la función financiera y comercial, por lo tanto, completamente al objetivo del cobro, tiene considerarse, en la implementación de los procedimientos de cobranza la vigencia del deudor como cliente de la empresa.

Al analizar la capacitación, el personal de venta estará capacitado para:

- 1.- Tener clara la necesidad de brindar una buena atención los clientes que son parte importante en la empresa.
- 2.- Saludar, entrar en ambiente y hacer sentir cómodo al cliente con su presencia.
- 3.- Realizar cierres de ventas (cuentas por cobrar del mes), dándole a conocer a los clientes las promociones y beneficios de sus pronto pagos.
- 4.- Saber utilizar los recursos que le ofrece la empresa.

CONTENIDOS

El contenido que tendrá el plan de capacitación para el personal de ventas es:

- 1.- Tendencia en cobranzas.
- 2.- Formas, tipos de cobranza.
- 3.- Características del recaudador o cobrador.
- 4.- Los descuentos por pronto pago.
- 5.- Manejo de objeciones
- 6.- Cierre de cuentas por cobrar

PARA ELABORAR UN PLAN DE COBRO SE NECESITA CONSIDERAR LOS SIGUIENTES PUNTOS IMPORTANTES:

Llamamos cobranza, a la recuperación de la careta en todas las circunstancias establecidas.

Siempre hay que tener en cuenta que un crédito es un servicio que se presta al cliente, además de esto siempre hay que cuidar al cliente y no mal acostumbrarlo, porque este puede cambiar; ya que un buen cliente puede llegar a convertirse en uno malo y viceversa.

Saber escuchar

El saber escuchar es la habilidad elemental de la comunicación efectiva. Además, recordemos que sólo me escuchan si se escuchan y no atropello con conceptos o ideas que están en mi memoria. Escuchar implica demostrar que lo hacemos, el saber escuchar es básico para obtener la credibilidad de una negociación de contenidos.

Ponerse en los zapatos de la otra persona

El ponerse en el lugar del otro no significa fingir que lo estamos siendo, es ser realmente empático, respetando al otro como profesional y ser humano, siendo tolerante y respetando las ideas ajenas y no creyendo que uno tenga la verdad absoluta.

Asimismo debemos alejarnos de los prejuicios y sobre todo comprendiendo primero al otro antes de pretender ser entendidos. Esto no significa que rechazamos nuestras ideas, simplemente las analizamos y tomamos lo bueno de todo ello.

Negociar ideas

Tener en mente que el objetivo central es lograr convencer y no ganar discusiones ni enfrentamientos, ver al diálogo cómo una colaboración de pares para alcanzar una meta conjunta, si negociamos ideas buscamos un beneficio mutuo y no así una ganancia única. La negociación permite confrontar ideas sin crear enfrentamientos que rompan el diálogo.

Cuando se intente conocer tu fuerza en las cobranzas hay que abordar tres temas:

Habilidades: El buen cobrador debe ampliar ciertas destrezas y técnicas orientadas a mejorar su nivel profesional dentro de la empresa. Nunca debe olvidarse que una buena cobranza dará más seguridad a la gestión

administrativa de la empresa comercial, especialmente de aquellas cuya función principal es vender exclusivamente a plazos.

A continuación se presentan los principales aspectos que debe considerar para ejercer una adecuada gestión de cobranza:

Conocimiento de sí mismo

- Apariencia personal.
- La voz.
- Vocabulario.
- Actitudes.
- Habilidades mentales.
- Aptitudes para la cobranza.
- Conocimiento técnico de la cobranza.

Seguimiento y control de la cobranza

- Riesgo en la gestión del cliente.
- Posibilidad de quiebra del cliente.

Actitudes: La actitud es lo principal que debe tener un cobrador, puedes ser un experto en cobranzas, pero con una mala actitud seguramente no conseguirás tu objetivo. Tienes que ser positivo y sobre todo tener la intención de hacerle saber a tu cliente que estas para ayudarlo.

Forma de ser y comportamiento ante el cliente

- Negociador.
- Comprensivo.
- Sereno.
- Objetivo.

Aptitudes: Contratar Vendedores que también tenga conocimientos de cobranzas, aunque no sea un requisito imprescindible, lo ideal es combinar ambas acciones al momento de desempeñar este cargo.

CONCLUSION

Una vez culminado el trabajo de estudio del Taller Artesanal Indouvisa ubicado en el Km 19 ½ vía Samborondon en la ciudad de Samborondon, se puede evidenciar que tiene problemas de conocimiento en el área de cobranzas.

Las falencias encontradas se basan en la falta de control, coordinación y de orden en sus cuentas por cobrar. No llevan un control de cuáles son los clientes que se pasan de la fecha de cobro (45 días), cuales están atrasados en sus pagos más de 60 días los cuales son estipulados como fecha máxima de atraso por la empresa.

Sin embargo se ve una buena administración de los recursos invertidos en tecnología para la atención de sus clientes.

Soportan apropiadamente las deudas por cobrar a sus clientes mediante la utilización de instrumentos y documentos negociables.

Premiar a sus clientes por sus oportunos pagos mediante la entrega de mayores plazos, aumento de cupo, porcentajes de descuentos, etc.

RECOMENDACION

Deberá crearse un comité de crédito, el cual determine el cupo de crédito del cliente para que de esta forma no se le haga tan difícil cumplir con sus obligaciones de pago en los plazos determinados por la empresa, con una previa documentación que sirva como soporte de la solicitud de crédito.

El aumento en cupo de crédito y los descuentos otorgados por la empresa deben ser previamente aprobados por el Jefe de cobranzas y Gerente.

Controlar la facturación excesiva a clientes que no puedan cubrir la deuda producida posteriormente a la fecha de su vencimiento.

Llevar un control sobre los clientes no autorizados por el comité de crédito, para que no sobrepasen la facturación de los productos.

Los pagos realizados por nuestros clientes deberán ser ingresados rápidamente al sistema para rebajar su cartera y evitar que caigan en mora.

Así mismo, para evitar la utilización fraudulenta de los valores por parte de nuestros cobradores.

Confirmar los saldos pendientes de nuestros clientes con los vendedores, para verificar sus deudas pendientes y los pagos que hasta el momento han realizado.

Tener constantemente actualizada la información de los clientes, con el fin de evitar aumentos innecesarios en sus cupos de crédito.

Tomar en cuenta los controles presentados en esta investigación y los que se crean necesarios para evitar los fraudes e irregularidades por parte de los participantes en el Área de cuentas por cobrar.

BIBLIOGRAFIA

<http://www.monografias.com/trabajos96/estudio-teorico-administracion-cuentas-cobrar-sector-hoteler/estudio-teorico-administracion-cuentas-cobrar-sector-hoteler.shtml>

<http://www.monografias.com/trabajos34/operaciones-financieras/operaciones-financieras.shtml>

<http://www.monografias.com/trabajos96/estudio-teorico-administracion-cuentas-cobrar-sector-hoteler/estudio-teorico-administracion-cuentas-cobrar-sector-hoteler.shtml>

<http://lasaludparatodos01.blogspot.com/2012/12/cuentas-por-cobrar-tipos-de-cuentas.html>

**Pedro Zapata Sánchez “Contabilidad General con base a las NIIF”
séptima edición**

<http://www.sri.gob.ec/web/guest%20deducciones-2>

RECURSOS

HUMANO	Jemina Solórzano	Ana León (Área Contable)	Douglas Solórzano Párraga (Gerente Propietario)			
MATERIALES	Computadora	Papel	Impresora	Tinta y anillado	Cartera de cuentas por cobrar	NIC C-3
ECONOMICOS	Impresiones por hoja (0.15)	Tinta impresora (40.00)	Resma de papel (4.50)	Anillado (6.00)	Transporte biblioteca (3.50) por viaje	

CRONOGRAMA

AÑO 2015

MESES	JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Seminario de Proyecto	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X								
Indagación diagnóstica		X																		
Elaboración del anteproyecto			X	X																
Elaboración del primer capítulo				X	X	X														
Elaboración del Marco Teórico						X	X	X												
Elaboración de Marco Metodológico								X	X	X										
Elaboración y aplicación de encuestas										X										
Tabulación de resultados de encuesta										X	X	X								
Elaboración de la Propuesta												X	X	X						
Redacción del informe													X	X	X					
Tutorías de revisión														X	X	X				
Revisión final y entrega del Proyecto															X	X	X			

ANEXOS

CUENTAS POR COBRAR

CUENTAS POR COBRAR CLIENTES												
Fecha	Doct.	CLIENTES	DIRECCION	PROVINCIA	TELEF	valor	DESCT	NETO	ABONO	SALDO	VENDEDOR	
02-may	2344	FERRERERIA LUCY	AV. VICENTE PI	DAULE	2796823	128.40		128.40		128.40	ESTUARDO S.	
02-may	2345	FERRERERIA MOLINA	PEDRO MONCAY	GUAYAQUIL		171.78		171.78		171.78	VICTOR ZULETA	
02-may	2347	MADERERA SAN JACINTO	YAGUACHI	YAGUACHI		132.52		132.52		132.52	EVELYN SUAREZ	
02-may	2347-1	MADERERA SAN JACINTO	YAGUACHI	YAGUACHI		217.34		217.34		217.34	EVELYN SUAREZ	
05-may	2348	FERRERERIA TECNIMETAL	LA 38 Y ROSEND	GUAYAQUIL	2842426	86.64		86.64		86.64	VICTOR ZULETA	
05-may	2349	MEDERERA BRISAS	LAS ORQUIDEAS	GUAYAQUIL	2895821	19.20		19.20		19.20	CARLOS H. RUIZ	
05-may	2351	FERRERERIA DON LUCHO	NUEVA PROSPER	GUAYAQUIL		262.00		262.00		262.00	CARLOS H. RUIZ	
05-may	2354	FERRERERIA FERROMETAL	GARCIA MOREN	GUAYAQUIL	2341484	93.60		93.60		93.60	ESTUARDO S.	
05-may	2355	FERRERERIA NARCISA DE JESUS	JUAN MONTALV	GUAYAQUIL	2120092	548.96		548.96		548.96	VICTOR ZULETA	
05-may	2356	ANULADA	***	**	**	0.00		0.00		0.00	**	
05-may	2357	FERRERERIA ITALIA	AV DEMOCRACI	GUAYAQUIL		15.90		15.90		15.90	EVELYN SUAREZ	
07-may	2359	FERRERERIA TORO	4 DE NOVIEMBR	MANTA	052 920742	118.76		118.76		118.76	CARLOS H. RUIZ	
07-may	2360	COMERCIAL JHON	ROCAFUERTE #	GUAYAQUIL	2600391	161.34		161.34		161.34	EVELYN SUAREZ	
07-may	2362	ALMACEN SAN LORENZO	SUCRE # 416 Y C	JIPIJAPA	052 600442	62.76		62.76		62.76	CARLOS H. RUIZ	
07-may	2363	FERRERERIA FLORES	CALLE PORTOV	PASCUALES	2985510	237.50		237.50		237.50	EVELYN SUAREZ	
07-may	2364	FERRERERIA EL GATO	AV A LA JUELA S	POROVIEJO	052 638817	199.50		199.50		199.50	CARLOS H. RUIZ	
07-may	2365	FERRERERIA J.V.	EL FORTIN BLQ	GUAYAQUIL	094712416	256.48		256.48		256.48	EVELYN SUAREZ	
07-may	2366	FERRERERIA GUTIERREZ	LA 30 Y LA D ESQ	GUAYAQUIL	0980914643	94.75		94.75		94.75	EVELYN SUAREZ	
12-may	2367	COMERCIAL P.P.G	FLOR DEL PAR	GUAYAQUIL	2151184	462.60	55,51	462.60	407,05	0,00	EVELYN SUAREZ	
12-may	2368	FERRERERIA JUAN XAVIER	PARAISO DE L A	GUAYAQUIL	2150197	148.80		148.80		148.80	EVELYN SUAREZ	
12-may	2369	FERRERERIA EL BOMBILLO	LOS ESTEROS 3	GUAYAQUIL	2427359	22.08		22.08		22.08	EVELYN SUAREZ	
12-may	2370	FALCONEZ SOLORZANO (MAXIMETALES)	AV LAS EXCLUS	GUAYAQUIL	2502596	244.68		244.68		244.68	EVELYN SUAREZ	

NOMBRE COMERCIAL



QUÍMICOS





