



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÒGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÌA**

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

**Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de:
TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA
RENTABILIDAD Y LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CELLNEL S.A PERIODO
FISCAL 2018**

Autora: Plaza Sudario Helen Stefannie

Tutor: Msc. Carreño Acosta Adolfo

Guayaquil, Ecuador

2019

DEDICATORIA

Este logro va dedicado con todo mi amor y cariño a mis amados padres, por sus sacrificios y esfuerzos, por creer en mi capacidad, gracias a sus consejos que nunca me dejaron decaer para que siguiera adelante y sea perseverante y cumpla con mis objetivos.

A mis abuelas por ser mi fuente de inspiración y poder superarme cada día más, también son parte de este logro hoy hecho realidad.

Gracias a todos

Plaza Sudario Helen Stefannie

AGRADECIMIENTO

En primer lugar quiero agradecerle a dios, que me ha permitido llegar a cumplir con uno de mis objetivos; a mi familia por el apoyo incondicional.

A mis docentes del Instituto Tecnológico Bolivariano que me enseñaron y compartieron en las aulas todas sus experiencias y conocimientos como herramienta principal a nuestro aprendizaje.

Agradezco también a CELLNEL S.A. por prestar sus instalaciones y la ayuda necesaria para poder realizar el presente trabajo de investigación.

Plaza Sudario Helen Stefannie



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES,
ADMINISTRATIVAS Y CIENCIAS**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE: TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA
RENTABILIDAD Y LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CELLNEL S.A PERIODO
FISCAL 2018**

Autora: Plaza Sudario Helen Stefannie

Tutor: Msc. Carreño Acosta Adolfo

Resumen

La presente investigación tiene como objetivo proponer acciones para disminuir las cuentas por cobrar de la empresa CELLNEL S.A., misma que comercializa artículos de fiestas y juguetes al por mayor y menor, de tal manera que contribuyan al incremento de la rentabilidad y liquidez en dicha empresa. Los tipos de investigación utilizados fueron: descriptivo, y explicativo; mediante una metodología analítica documental y análisis horizontal-vertical de la información financiera y los ratios financieros, donde se obtuvo en los resultados pérdidas y ganancias variadas en la compañía. Como recomendación se propone evaluar los crédito a clientes con alto grado de morosidad; además, realizar un análisis mensual de los principales ratios financieros que optimicen recursos y den solvencia a la rentabilidad y liquidez.

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES,
ADMINISTRATIVAS Y CIENCIAS**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE: TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA
RENTABILIDAD Y LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CELLNEL S.A PERIODO
FISCAL 2018**

Autora: Plaza Sudario Helen Stefannie

Tutor: Msc. Carreño Acosta Adolfo

Abstract

The purpose of this research is to propose actions to reduce the accounts receivable of the company CELLNEL S.A., which markets wholesale and retail party items and toys, in such a way that they contribute to increasing profitability and liquidity in said company. The types of research used were: descriptive and explanatory; by means of a documentary analytical methodology and horizontal-vertical analysis of financial information and financial ratios, where various profit and loss in the company was obtained in the results. As a recommendation, it is proposed to evaluate loans to clients with a high degree of delinquency; In addition, carry out a monthly analysis of the main financial ratios that optimize resources and provide solvency to profitability and liquidity.

ÍNDICE GENERAL

Contenidos:	Páginas:
CARÁTULA.....	I
DEDICATORIA.....	II
AGRADECIMIENTO.....	III
CERTIFICACIÓN DE LA ACEPTACIÓN DEL TUTOR.....	IV
Resumen.....	X
Abstract.....	XI
ÍNDICE GENERAL.....	XII
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XIV
ÍNDICE DE CUADROS.....	XIV

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ubicación del problema en un contexto.....	1
Situación conflicto.....	2
Delimitación del problema.....	3
Formulación del problema.....	3
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	3
Objetivos general.....	3
Objetivos específicos.....	4
JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	4

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Antecedentes históricos.....	6
Antecedentes referenciales.....	9
FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	15
VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN.....	17
DEFINICIONES CONCEPTUALES.....	18

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA.....	20
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	27
TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	27
TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	29
PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....	30

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS...	31
PLAN DE MEJORAS.....	44
CONCLUSIONES.....	45
RECOMENDACIONES.....	46
BIBLIOGRAFÍA.....	47
ANEXOS.....	49

ÍNDICE DE FIGURAS

Títulos:	Páginas:
Figura 1. LOGO DE LA EMPRESA.....	21
Figura 2. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA.....	22

ÍNDICE DE CUADROS

Títulos:	Páginas:
CUADRO 1. NORMAS Y LEYES DEL PAIS.....	15
CUADRO 2. REGLAMENTO DE VENTAS, RETENCION Y DOCUMENTOS COMPLEMENTARIOS.....	16
CUADRO 3. CATEGORIA OCUPACIONAL DE TRABAJADORES....	22
CUADRO 4. DEUDAS PENDIENTES DE COBRO.....	26
CUADRO 5. ANALISIS ECONOMICO.....	26
CUADRO 6. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA.....	32
CUADRO 7. ESTADO DE RESULTADO.....	36
CUADRO 8. INDICE DE LIQUIDEZ	40
CUADRO 9. ÍNDICE DE EFICIENCIA.....	41
CUADRO 10. ÍNDICE DE RENTABILIDAD	42

CAPITULO I

EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Ubicación del problema en un contexto

Las cuentas por cobrar son generadas por ventas a crédito que realiza la compañía, la cual es de suma importancia que los clientes sean puntuales con sus pagos en los números de días asignados por lo que de estas cuentas no siempre se llegan a cobrar, de tal manera ,que se genera un gasto por incobrable, si el monto de la cuenta es demasiado elevado este afecta en la utilidad de la compañía en un tiempo determinado y no cumplen con las políticas de los departamentos de créditos y ventas de la empresa.

La rentabilidad y liquidez, son los que van a determinar si la empresa es exitosa, ambos se deben tratar en igualdad de condiciones, ya que la rentabilidad es la utilidad o ganancia de una inversión que se haya realizado, sea esta de un bien y servicio; así mismo, la liquidez es la capacidad que tiene la compañía para hacer frente sus obligaciones.

Las NIIF (normas internacionales de información financiera) se relacionan con las cuentas por cobrar porque tienen como objetivo principal presentar información útil y relevante de los estados financieros mediante principios que puedan evaluar incertidumbre de los flujos monetarios de la empresa.

El alcance de las NIIF es similar a la NIC 39 donde se incluyen posibilidades de designar partidas no financieras para uso propio, por otro lado también se dice que no todas las cuentas por cobrar son un instrumento financiero, solo cuando se pueden intercambiar por otro y se tenga obtenido una rentabilidad como es en el caso de la cartera. Esta norma presenta tres compromisos en base de préstamos: valor razonable, desembolso al préstamo y el préstamo a una tasa de interés.

1.1.1. Situación conflicto

La empresa CELLNEL S.A. ubicada en la provincia del Guayas, con sede Guayaquil en la Av. Juan Tanca Marengo Km 3.5, dedicada a la comercialización de artículos de pasatiempo y juguetes al por mayor. Uno de los mayores conflictos que tiene la compañía son las cuentas por cobrar que es una situación difícil de medir puesto que hay demasiadas actividades como son cobranzas de los valores adeudados los cuales ocasionan retrasos en la ejecución de tareas y cumplimientos en sus obligaciones financieras.

Para la compañía lo ideal es que sus ventas sean cobradas a contado, pero, actualmente las cuentas por cobrar se han convertido en unas de las raíces fundamentales para el desarrollo de las unidades productivas, mientras se refleje un crecimiento empresarial, también demuestra un auge crediticio, es por ello, que toma tiempo cuadrar las finanzas al cierre de mes puesto que los pronósticos de ventas se basan en presupuestos mas no en números sólidos. Además de que les toma tiempo el ingreso de la información en forma manual.

Pese a que la empresa utiliza las 5'C del crédito por ser vendedores mayoristas, no garantiza que no vaya a tener conflictos. Las simplicidades de las formas de definir montos y otorgar los créditos a los clientes se los definen mediante referencias comerciales y facturas que compren a crédito por lo tanto esto depende de diversos factores que conlleva de beneficios y riesgos que en la actualidad están siendo asumidos por la compañía,

además esto mejorará en el nivel de liquidez y de rentabilidad por el análisis que se tendrá del saldo de las cuentas por cobrar.

1.1.2 Planteamiento del problema

¿Cómo inciden las cuentas por cobrar en la rentabilidad y liquidez de la empresa CELLNEL S.A en el periodo 2018?

1.1.3 Delimitación del problema

Área: contable

Campo: Cuentas por cobrar

Aspecto: rentabilidad y liquidez

Tiempo: Periodo 2018

1.4 Variables de la investigación

Variable independiente: Cuentas por cobrar

Variable dependiente: Rentabilidad

Liquidez

1.5 Objetivos de la investigación

Objetivo general

Proponer acciones para disminuir las cuentas por cobrar de manera que contribuyan a incrementar la rentabilidad y liquidez de la empresa CELLNEL S.A en el periodo 2018

Objetivos específicos

- Fundamentar desde la contabilidad las cuentas por cobrar en relación a la rentabilidad y liquidez.

- Evaluar el manejo de las cuentas por cobrar de la empresa en relación a la rentabilidad y liquidez.
- Proponer acciones para disminuir las cuentas por cobrar en la empresa CELLNEL S.A

1.6 Justificación

Conveniencia

La investigación propone un plan de acción con el fin de disminuir las cuentas por cobrar y de esa manera se permita incrementar la rentabilidad y liquidez de la compañía durante su ejercicio económico, dado que en el periodo actual presenta inconvenientes como falta de control al momento de realizar sus actividades a la cobranza de clientes, robos y múltiples factores ocasionando estos un desfase en sus beneficios económicos.

Relevancia social

La propuesta beneficia a la empresa "CELLNEL S.A", mediante este plan se podrá tomar medidas que ayuden a disminuir las cuentas por cobrar, la cual permitirá contribuyendo a que la empresa mejore significativamente a incrementar su rentabilidad y liquidez.

Implicaciones prácticas

Consiste en que a través de las acciones a proponer se establecerá una herramienta muy útil para la empresa, donde se propondrá gestionar de manera correcta las cuentas por cobrar para llevar un buen análisis en las finanzas y de la misma manera que su incidencia sea positiva en la rentabilidad y liquidez de la empresa CELLNEL S.A además, servirá para que otras empresas lo tomen como referencia.

Utilidad metodológica

Dentro de la utilidad metodológica, se estudiará las cuentas por cobrar de la empresa CELLNEL S.A y de esta manera identificar si los clientes generan los pagos dentro de los períodos de crédito concedidos, a fin de equilibrar los valores pendientes de cobro

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Fundamentación teórica

Antecedentes históricos

El origen de los números y de los símbolos numéricos conllevó a la iniciación de un intercambio de mercancía por bienes y servicios a esto se lo denominaba trueque, surgió al inicio de la civilización por los años 6.000 a.c; es donde ahí empieza la comercialización entre diferentes civilizaciones, es por ello que se relacionan con la contabilidad por la forma de intercambiar un bien o servicio por dinero en efectivo (Luciani Toro, 2007).

Según (Sanchez, Pincay, Guevara, & Calle, 2017) dice que la contabilidad surge desde muchos siglos atrás en Venecia – Italia, mediante el Escritor y monje Fray Lucas Pacioli, quien mediante sus obras deja asentado la partida doble y los principios contables que rigen desde el año de 1494. Considerada como un arte, la cual ha expuesto que la generación espontánea existe y donde se ha descartado el pensar de los científicos donde manifiestan que nada desaparece, realmente todo evoluciona (Robles, 2006).

Las finanzas pertenecieron al área de la economía, su aparición da lugar a inicios del siglo xx, la actividad financiera existe desde el momento en que se utiliza el dinero como medida de valor o como instrumento de cambio de

cualquier tipo de transacción, sea esta comercial o prestación de servicio, muchos factores intervinieron al desarrollo de la teoría las finanzas, el desarrollo de las microempresas se convierte en la esencia de desarrollo monetario, por ellos se busca planteamientos en las finanzas que regulen los problemas de consecución de fondos y gastos (Flores, 2008).

En el análisis financiero se puede indicar que no posee reglas metodológicas íntegras ni un único objetivo, de tal manera que los usuarios de la información contable son muy diversos: los directivos y accionistas en hipótesis adquieren los mismos objetivos. El accionista anhela incrementar el coste de la compañía para también incrementar el coste de sus acciones.

Los acreedores les interesa conocer la situación financiera de la empresa para así saber si pueden hacer frente a sus obligaciones y Los auditores manejan el análisis contable para poder planificar la labor de auditoría.

Debido a la globalización y la competitividad del mercado, las exigencias de la alta calidad en los bienes y servicios, son el valor agregado de importancias en el día a día, es por ello, que la ISO 9001 se encarga de realizar estandarizaciones en los sistemas empresariales, en busca de ser efectivos en el análisis de la liquidez y la rentabilidad, en busca de crecimiento y ganancias para la compañía. Cada compañía debe realizar análisis de los sistemas de calidad referentes en la liquidez y rentabilidad para evitar incidencia y garantizar la economía de la empresa (Fontalvo, Mendoza, & Morelos, 2011).

Las empresas en algunas ocasiones generan problemas financieros ya sea por la falta de efectivo circulante o el incremento por las cuentas incobrables. Las cuentas por cobrar son de suma importancia la cual está conectada directamente con la competencia y la revolución del negocio, además realizar los cobros es una tarea necesaria para llevar la cartera al día; así mismo, se evita desfases en las conciliaciones de cuentas. (Aznar, 2005)

De esta manera también existen las cuentas incobrables que con normalidad todo negocio que vende mercancías a crédito tiene clientes que no cancelan sus cuentas, lo cual esta cuenta es registrada en gastos por cuentas incobrables en la sección de gastos de ventas del estado de resultado. (Guajardo cantú, 2008)

El crédito proviene del latín “*credere*” que tiene como significado “*tener confianza*”, que en el período recluye un riesgo crediticio por la confianza que se le otorga a que el deudor cancelara el importe de la operación.

La generación de políticas de créditos y cobranzas en las empresas es de vital importancia puesto que garantizan el cobro del efectivo, además, compromete al deudor o cliente a cumplir con el crédito otorgado. También, dichas políticas determinan tres procesos para el cobro, tales como: *Cobranza normal*, que se la realiza en el mes caído de la deuda; *negociación con cliente*, es la parte donde entra en contacto la compañía con el cliente con la finalidad de llegar a acuerdos o modalidades de pago; *cobranza judicial*, es la cual ya pasa más de 120 días del crédito otorgado donde ya entra a demandas y careos con el Juez (Vera & Romero).

La liquidez es la cual dispone de un capital preciso para hacer frente a sus obligaciones de pago en el tiempo de su vencimiento, de esta manera se tiene claro que todos los activos son capaces de generar liquidez, de igual no todos los activos son capaces de producir intereses y al hablar de rentabilidad es una ganancia al ejecutar una inversión (compra y venta de un activo). (Pindado García, 2001)

La relación de la liquidez con la rentabilidad, es decir se basa en la relación de la rentabilidad y el riesgo de no tener efectivo circulante para cubrir con el endeudamiento a corto plazo, por ello se recomienda mantener una baja proporción de activo corriente y circulante para mantener una mayor rentabilidad (Riaño, 2014).

Antecedentes referenciales

Crédito

Según Castro (2014) los créditos siempre han sido otorgados a los diferentes actores de la sociedad para adquirir diferentes productos a los industriales para incrementar su capacidad de fabricación; a los comerciantes para la adquisición de productos y equipos de distribución que faciliten sus actividades. El crédito se ha usado a lo largo de la historia como una herramienta diversa. (pág. 2).

El crédito es la capacidad que tiene una persona o una empresa de obtener de un tercero dinero o la posibilidad de comprar algo sin tener que pagarlo de inmediato, esto necesita para invertir en una actividad económica que desarrolla y se toma un recurso el cual es una promesa que será reintegrado en un número determinado de días con un beneficio adicional.

Políticas de crédito

Estas políticas de crédito son de suma importancia motivo por el cual indicarán el camino para alcanzar esos objetivos y darán la pauta de cómo actuar para lograrlo. Las políticas de crédito consisten en establecer los procedimientos necesarios para así permitir dar crédito a un cliente y ver por cuanto se le concederá por lo tanto son períodos pertinentes que se solicita pagar a tiempo a la compañía detallando en una cuenta de ahorro o corriente de tal manera que los movimientos económicos facilitan una buena impresión crediticia por el desempeño de dichas operaciones. (Sandoval, 2018)

Las 5C del crédito

Toda institución para otorgar crédito a una persona generalmente posee una guía que se conoce como las 5c del crédito estas son:

- Historial de crédito: moral de pago de las personas o institución; se logra verificar su rating creditico.
- Capacidad de pago: análisis de ingresos y gastos para facilitar lo solicitado.
- Capital: es activos menos pasivos su resultado es el capital el cual posee la empresa para afrontar las deudas.
- Condiciones: es el destino e industria al cual se quiere utilizar el crédito.
- Colateral: se refiere a que el cliente tenga una garantía para que esta valga de cubrimiento a la deuda.

Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar representan un derecho en la información financiera la cual es el rendimiento de la actividad económica diaria, estas cuentas a cobrar son a créditos, por lo tanto el cliente tiene una fecha determinada a pagar y se clasifica como cuentas a cobrar a corto plazo (menos de 12 meses) y a largo plazo (más de 12 meses), es un dinero pendiente de cobro por la venta de bienes y servicios.

Las cuentas por cobrar empleados que se genera en diversas transacciones como los anticipos a empleados o préstamos a empleados pero no provienen de las operaciones del negocio. (Marquina & Morales, 2017).

Administración de las cuentas por cobrar

Objetivamente es llevar un registro en orden con las fechas de vencimiento, el cual se hace una anticipación por el cumplimiento del plazo acordado. La disminución de los riesgos se obtendrá con una buena administración contable, siendo exigible a los clientes para que se vuelva liquidez (Becerra, Biamonte, & Palacios, 2017).

Administración del activo líquido

Al tratar de activo líquido se refiere a dinero en efectivo el cual se convierte ágilmente sin tener ninguna pérdida de valor y a un corto plazo, mientras más rápido se convierta en efectivo, posee mayor grado de liquidez (Becerra, Biamonte, & Palacios, 2017).

Cartera de clientes

Cartera se puede definir como un conjunto de títulos, valores, papeles a gestionar, acciones cotizadas en Bolsa o no cotizadas, obligaciones, pagarés, etc., es decir, todo lo que represente un derecho financiero, de futuro o de opción. En conclusión: son las deudas que los clientes tienen con nuestra empresa, y están originadas en las ventas que se hacen a crédito o como popularmente las conocemos, ventas fiadas (Alvarez & Garay, 2017, pág. 43).

La cartera de clientes es de suma importancia porque es donde se registran los datos del cliente como su dirección, donde y cuando encontrarlo, bienes de compra, número telefónico etc., son clientes que tienen deudas pendientes de pago con las empresas por adquirir ventas a crédito.

Cuentas incobrables

Las cuentas incobrables se originan cuando no se tiene éxito en el cobro de las cuentas por cobrar, es decir, el cliente no cancela sus cuentas en el plazo establecido, ya sea, por un bien o servicio adquirido, lo cual esta se convierte en una deuda incobrable por lo tanto afecta a la empresa sea esta pequeña o mediana. (Guarnizo, 2018)

Rentabilidad

La rentabilidad es la capacidad para generar beneficios económicos futuros y es el objetivo principal de las empresas, la rentabilidad es un producto, un resultado el cual depende de una correcta gestión de los márgenes sobre ventas y de una adecuada gestión de activos, así mismo la rentabilidad económica se apoya en el endeudamiento para que la rentabilidad de los accionistas sea mayor.

Existen tipos de rentabilidad tales como:

- Rentabilidad económica: es lo que posee las empresas sobre sus activos.
- Rentabilidad de la empresa: depende de la actividad empresarial.
- Rentabilidad del capital: mide la rentabilidad del patrimonio propiedad de los accionistas.
- Rentabilidad sobre activos: mide los activos de las empresas.

Ratios de rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad casi siempre se expresan en porcentajes, de la misma manera expresan el rendimiento de la compañía en dependencia con sus ventas y el capital, estos calculan los resultados monetarios de la actividad empresarial y es de suma importancia conocer estos montos por motivo que la compañía requiere producir utilidad para poder prevalecer. (Huari & Lezama, 2015)

Índice financiero	
<i>Margen de utilidad</i>	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$
Rendimiento sobre los activos	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos totales}}$
Rendimiento sobre el capital	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital}}$

Liquidez

La liquidez hace referencia a una capacidad de tener en cuenta las obligaciones a corto plazo, además, es producto de la toma de decisiones que tiene la empresa y que se genera de dos maneras por el nivel de solvencia que son decisiones de financiamiento del capital y por otra parte la eficiencia es la administración del capital del trabajo, por lo tanto, estas se combinan y hacen posible que las empresas tengan la capacidad de generar efectivo oportunamente. (Nunes , 2015)

Ratios de liquidez

Los ratios de liquidez Cumplen con sus obligaciones a corto plazo, además advierten sobre posibles inconvenientes en el flujo de fondos y son de suma importancia para la evaluación de fortalezas y debilidades de una compañía y se dividen en:

Índice de Liquidez	
<i>Razón Corriente</i>	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
<i>Prueba Ácida</i>	$\frac{\text{Activo Corriente-Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$
<i>Capital Trabajo</i>	$\text{Activo C.} - \text{Pasivo Corriente}$

Control de liquidez

Para desarrollar un buen control de la liquidez de una compañía, existen dos herramientas gerenciales importantes, las cuales el gerente financiero de una empresa debe utilizar, están calificadas como el flujo de caja y el flujo de efectivo (Becerra, Biamonte, & Palacios, 2017).

Ratios de eficiencia

Los ratios de eficiencia son de suma importancia ya que miden la productividad de una compañía y expresan la precipitación con que las cuentas por cobrar o los inventarios se transforman en efectivo. (Huari & Lezama, 2015)

Índice de Eficiencia	
<i>Rotación Inv.</i>	$\frac{\text{Costo Mercadería V.}}{\text{Inventario Promedio}}$
<i>Inventario en Existencias</i>	$\frac{\text{Inventario} * 360}{\text{Costo de Mercadería V.}}$
<i>Rotación de Cartera</i>	$\frac{\text{Ventas a Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar promedio}}$
<i>Períodos de Cobro</i>	$\frac{\text{cuentas por cobrar} * 360}{\text{Ventas a Crédito}}$
<i>Rotación Activos</i>	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$
<i>Rotación Proveedores</i>	$\frac{\text{Compras}}{\text{Proveedores}}$

2.2 Fundamentación legal

Las empresas en el Ecuador se encuentran sujetas a diferentes Normas o Leyes que rigen el país:

ABREV.	LEY	CAPITULO	TITULO	ART.	OBSERVACION
CRE	Constitución de la República del Ecuador	IV	VI	302	2. Establecer niveles de liquidez global que garanticen adecuados márgenes de seguridad financiera. 3. Orientar los excedentes de liquidez hacia la inversión requerida para el desarrollo del país.
NIIF 9	Normas Internacionales de Información Financiera N. 9	III	I	-	Reconocimiento de la compra y venta convencional de un activo financiero en la presentación de la información financiera.
NIC 2	Normas Internacionales de Contabilidad	I	-	-	Prescribe el tratamiento contable de los inventarios y la cantidad existente son reconocidos como activos, además, diferencia los activos biológicos. Su importe en libros lo realiza a valor razonable.
LORTI	Reglamento para Aplicación Ley de Régimen Tributario Interno.	V	III	28	Tratamiento contable de las cuentas incobrables generadas en el periodo fiscal.
LC	Ley de Compañías	XVII	-	459	Obligatoriedad a revelar información sobre las ventas a crédito, además de llevar el Registro Crediticio en el Sistema Nacional de Datos Públicos.
LODC	Ley Orgánica de Defensa del Consumidor	VII	-	49	Prescribe la manera correcta de la cobranza del crédito y el evitar el conflicto.

Cuadro #1 Normas y leyes del país

Además se detalla un extracto del reglamento de ventas, retención y documentos complementarios:

ART.		OBSERVACION
1	Comprobante de venta	a. Factura b. Nota de venta - RISE c. Liquidación de compra de bienes y prestaciones de servicios d. Tiquetes emitidos por máquinas registradoras e. Boletos o entradas a espectáculos públicos f. Otros documentos autorizados por el reglamento.
2	Documentos complementario	a. Notas de crédito b. Notas de débito c. Guías de remisión
6	Periodo de vigencia de la autorización para imprimir y emitir un comprobante de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención	Un año
10	Sustento de costos y gastos	Para sustentar costos y gastos del adquirente de bienes y servicios
41	Archivo de comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención	Los comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención, deberán conservarse durante el plazo mínimo de 7 años, de acuerdo a lo establecido en el Código Tributario respecto de los plazos de prescripción.

49	Motivos para dar de baja	Los contribuyentes deberán dar de baja comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención que no vayan a ser utilizados, para lo cual presentarán la correspondiente declaración de baja ante el Servicio de Rentas Internas en el plazo máximo de quince días hábiles
50	Anulación	Los comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención emitidos con errores y que hayan sido anulados, deberán ser conservados por siete años en los archivos del contribuyente en original, junto con todas las copias, y ordenados cronológicamente.

Cuadro #2 Reglamento de ventas, retención y documentos complementarios.

2.3 Variables de la investigación. Conceptualización.

✓ Variable Independiente

Cuentas por cobrar: las cuentas por cobrar son el rendimiento de la actividad económica diaria y un derecho exigible la cual la empresa otorga crédito a sus clientes por la compra de un bien o servicio con el fin de cancelar en un plazo establecido por ende son beneficios económicos futuros, de igual manera podría filtrarse como una cuenta incobrable por parte del cliente por motivo de incumplimiento o atrasos (Jara, 2018).

✓ Variable dependiente

Rentabilidad: es el rendimiento de una inversión en un tiempo determinado, tiene como finalidad obtener resultados económicos de dichas inversiones; es decir, la rentabilidad refleja cómo gestionar el capital en las inversiones e indica si el valor del costo de oportunidad de un negocio es beneficioso para la compañía, por tal motivo es de suma importancia

para medir la eficacia con la que una empresa debe utilizar sus recursos (Castro & Vega, 2017)

Liquidez: es un elemento clave para determinar el éxito o fracaso de una compañía u organización; es decir, tiene la capacidad de medir la solvencia de un activo con la finalidad de financiar sus obligaciones a corto plazo, además es importante llevar un manejo adecuado de los créditos que se contraten sean estos (bancarios, proveedores y clientes) de la empresa en relación con los activos corrientes mismos que pueden brindar a la compañía efectivo necesario para mantener la empresa en marcha (Jara, 2018).

2.4 Definiciones conceptuales

Rendimiento: es un indicador el cual permite a la empresa ser eficaz generando ganancias por dicho proceso o inversión, demostrando que está relacionada con las metas y objetivos.

Cobro: recibir dinero como pago de una deuda.

Morosidad: se refiere al retraso de un pago; es decir, el deudor no cumple con el compromiso de cancelar en el tiempo que se le asigna.

Plazo crediticio: Es una operación comercial que conlleva una promesa de pago en un tiempo determinado, con una compensación monetaria, llamada interés. Con la finalidad de otorgar liquidez al deudor.

Cuenta incobrable: incumplimiento de pago de un cliente generado por ventas a crédito o prestamos el cual a partir de los 180 días o seis meses, es considerado como una pérdida para la compañía.

Inversión: es la actividad por la que una compañía destina sus ingresos a otra actividad, motivo por el cual el propósito es aumentar la suma inicial y su objetivo primordial es evitar la pérdida.

Tiempo: duración o separación de cosas que están sujetas al cambio y modificaciones, desde la física se puede decir que el tiempo es

comprendido por una secuencia de sucesos o acontecimiento organizado en diferentes eventos tales esto presente, pasado y futuro. En filosofía se define al tiempo como una medida de movimiento en las relaciones de las cosas transformándose estas en recuerdos tanto externos como internos de cada persona es decir se lo considera como esencia humana.

Recursos económicos: son necesarios para mejorar las actividades comerciales y así mismo obtener un capital de trabajo el cual permitirá satisfacer las necesidades de una acción.

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1 Presentación de la empresa CELLNEL S.A

La empresa CELLNEL S.A fue creada el 10 de mayo del 2002 y en el año 2003 comenzó sus operaciones en la ciudad de Guayaquil, inició con la importación de equipos computacionales y teléfonos celulares y en el año 2004 decidieron cambiar la línea de negocio a la importación y comercialización de artículos de fiestas y juguetes.

La compañía cuenta con 3 camiones para la traslación de la mercadería a los diferentes puntos de ventas, los clientes son formales e informales y se atienden a pequeñas, medianas y grandes organizaciones. Para seleccionar a las personas que otorgan crédito se les solicita facturas que compren con otros proveedores y de la misma manera pedir referencia comercial para así poder revisar el comportamiento del cliente y proceder a ofrecer crédito a un plazo de 30 días que es el crédito con el que se inicia, de acuerdo al monto de compra le hacen variación de los mismos.

Objeto social

La empresa tiene como objeto social la importación y comercialización de artículos de fiestas y juguetes, además tiene una pequeña cadena de locales de fiesta cuya marca comercial es CHIQUIMAR.

Misión

Nuestra Misión es seguir llevando los mejores productos y el mayor surtido para fiestas a la mayor cantidad de hogares e instituciones, haciendo posible que la población de toda clase social disfrute de un festejo inolvidable a un precio justo y creando fuentes de trabajo para cientos de artistas, decoradores y vendedores.

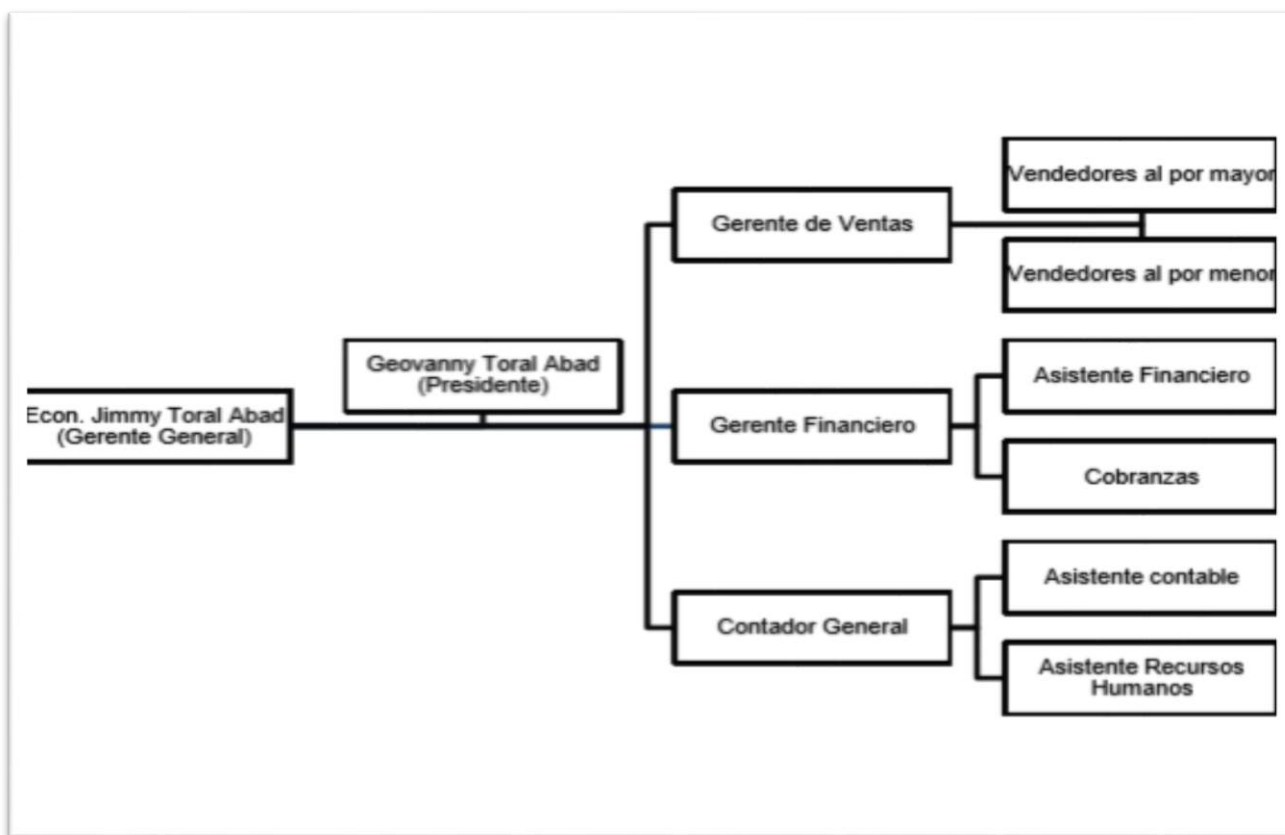
Visión

Ser la empresa suministradora de artículos de fiesta más importante del mercado nacional con reconocimiento a nivel regional e internacional y constituirnos en un referente de las tendencias de la moda de fiestas infantiles y de adultos.

Figura 1. Logotipo



Figura 2. Organigrama de la empresa



Fuente: Cellnel S.A

Elaborado por la autora: Helen plaza Sudario

El personal de la empresa CELLNEL S.A se encuentra dividido en las áreas contables, administrativas, comerciales y logística lideradas por la gerencia general para dar cumplimiento a los objetivos establecidos en la misión.

Cuadro 3. Categoría ocupacional de trabajadores













Cargo ocupacional	Cantidad
Administrativos	8
Asesores comerciales(ventas)	9
Logística	6

Bodega	6
Total	29

Fuente: Cellnel S.A





Elaborado por la autora: Helen Plaza Sudario

Principales productos de ventas

-  Tanque de helio descartable
-  Lanza confeti
-  Globos confeti
-  Globo látex todos los tamaños
-  Piñata pequeña
-  Globos cromados
-  Mochila panda
-  Vela volcán
-  Vela flor musical
-  Inflador manual colores surtidos
-  Velas chispas
-  Libretita varios modelos calabaza chica Halloween

Principales clientes

Los principales clientes de la empresa son los siguientes:

-  Corporación Favorita
-  Tiendas Industriales
-  Asociadas Gerardo Ortiz
-  Corporación El Rosado

Principales proveedores

-  Mundiplast
-  Indura
-  Bright Exports Limited

- ✚ Mayalatex
- ✚ Chase International Exports Ltd.
- ✚ Olego International

Competidores relevantes de la empresa

La empresa CELLNEL S.A diariamente tiene mucha competencia con diferentes tipos de distribuidores que brindan variedad de ofertas

Competidores:

- ✚ Importadora Cumpleaños
- ✚ Grupo Imar
- ✚ La Famosa

Productos:

- ✚ Globos de aluminio
- ✚ Infladores Manuales
- ✚ Lanza Confeti
- ✚ Banderines o Guirnaldas
- ✚ Globos de látex
- ✚ Surtido de piñatas
- ✚ Fundas de sorpresa
- ✚ Manteles plásticos
- ✚ Velas volcán
- ✚ Pinchos o toppers

Descripción del proceso

Utilidad del negocio

La empresa CELLNEL S.A ofrece los mejores productos para que cada empleador posea la oportunidad de emprender su propio negocio y así mejorar su situación económica con la forma más fácil de obtener un crédito y asesoramiento en cualquier instante, reduciendo el alto nivel de deuda

que afecta al capital de la compañía, de tal manera que la mercadería es facilitada en buen estado y con la mejor cualidad como empresa evaluando el trato personal de los proveedores y el personal de entrega.

Oportunidad de mercado

En la empresa CELLNEL S.A el proceso inicia que no siempre los vendedores visitan a los clientes puesto que se manejan por página web, de esta manera emiten la orden de compra automáticamente, los vendedores ingresan las cotizaciones al sistema y rápidamente pasan al área de crédito que es en el cual verifican si no poseen ninguna deuda pendiente, por motivo que si tienen cupo se aprueba la cotización caso contrario se retiene hasta que el vendedor respalde esa cotización con algún cobro.

Las primeras compras que se realizan deben ser canceladas en efectivo, a partir de las diez compras pueden optar por un crédito a 30 días plazos y cumplido el tiempo del crédito, los vendedores son los encargados de efectuar el cobro de la venta realizada, dichos valores son entregados al área de cobranza y una vez registrado pasan al departamento contable para efectuar el respectivo cruce de las cuentas por cobrar y a su vez poderlos considerar en sus estados financieros.

Cuadro4. Deudas pendientes de cobro del periodo 2018

El siguiente cuadro de las cuentas por cobrar nos permite observar que la mayor parte de las ventas no son canceladas en el tiempo de acorde al crédito, el cual se genera un gasto por incobrable al cliente, por lo que es preciso efectuar un análisis de las políticas de crédito de la empresa y de esta manera conserve su liquidez en base a las ventas que efectúa:

Deudas pendientes de cobro del 2018					
Clientes	Total	0 a 30 Días	31 a 60 Días	61 a 90 Días	91 a 120 Días
Blum Stephanie	\$56,83	\$18,00	\$15,00	-	\$23,83
Ortega Fanny	\$280,80	-	\$97,00	\$110,00	\$73,80
Bazar Bialen	\$460,00	\$225,00	\$156,00	\$120,00	-
Mega Fiesta	\$184,90	-	\$54,00	\$39,00	\$91,90
Papelería Dejando Huellas	\$500,00	\$254,00	\$90,00	-	\$156,00

Fuente: Cellnel S.A

Elaborado por la autora: Helen Plaza Sudario

Cuadro 5. Análisis Económico (Estado de resultado)

EMPRESA CELLNEL S.A
ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018

INGRESOS		
VENTAS NETAS LOCALES DE BIENES - GRAVADAS CON TARIFA DIFERENTE DE 0% DE IVA	2.682.401,92	
PRESTACIONES LOCALES DE SERVICIOS - GRAVADAS CON TARIFA DIFERENTE DE 0% DE IVA	2.947,31	
TOTAL INGRESOS		2.685.349,23
COSTO		
INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	878.998,17	
COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	741.276,42	
IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	1.021.463,20	
INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	-778.180,69	
TOTAL COSTOS	1.863.557,10	
GASTO		
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES QUE CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	172805,28	
BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES QUE NO CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	27126,9	
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)	32386,67	

GASTOS POR DEPRECIACIONES - DEL COSTO HISTÓRICO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO - NO ACELERADA	36133,84	
GASTOS POR AMORTIZACIONES - DEL COSTO HISTÓRICO DE ACTIVOS INTANGIBLES	25513,03	
OTRAS AMORTIZACIONES	5265,72	
PÉRDIDAS NETAS POR DETERIORO EN EL VALOR - DE ACTIVOS FINANCIEROS (REVERSIÓN DE PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	5153,77	
PÉRDIDAS NETAS POR DETERIORO EN EL VALOR - DE INVENTARIOS	5938,29	
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	2025	
TRANSPORTE	16926,53	
CONSUMO DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	2416,55	
GASTOS DE VIAJE	21557,07	
GASTOS DE GESTIÓN	607,21	
ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS	78422,96	
SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPUESTOS	23450,82	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	10674,07	
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	8069,56	
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	17251,5	
OPERACIONES DE REGALÍAS, SERVICIOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS, DE CONSULTORÍA Y SIMILARES - NO RELACIONADAS - LOCAL	71457,96	
SERVICIOS PÚBLICOS	10267,79	
OTROS	101243,61	
GASTOS NO OPERACIONALES - COSTOS DE TRANSACCIÓN (COMISIONES BANCARIAS, HONORARIOS, TASAS, ENTRE OTROS)- NO RELACIONADAS - LOCAL	12971,13	
GASTOS NO OPERACIONALES - INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS- NO RELACIONADAS - LOCAL	65528,39	
GASTOS NO OPERACIONALES - INTERESES PAGADOS A TERCEROS - NO RELACIONADAS - LOCAL	2676,04	
TOTAL GASTOS	755869,69	
TOTAL COSTOS Y GASTOS		2.619.426,79
UTILIDAD DEL EJERCICIO		65.922,44

Fuente: Cellnel S.A

Elaborado por la autora: Helen Plaza Sudario

3.2 Diseño de la investigación

Tipos de investigación

Investigación descriptiva

La investigación descriptiva busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2014, pág. 98)

Mediante la investigación descriptiva se permitirá describir o analizar un hecho relacionado con las cuentas por cobrar en la empresa CELLNEL S.A

Investigación explicativa

La investigación explicativa está dirigida a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Se enfoca en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o por qué se relacionan dos o más variables. (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2014, pág. 98)

El estudio explicativo permitirá identificar causas, efectos y de qué manera inciden las cuentas por cobrar en la rentabilidad y liquidez de la empresa CELLNEL S.A, periodo 2019.

Enfoque cualitativo

Según Sampieri (2014) en el método cualitativo se pueden desarrollar preguntas o hipótesis antes, durante o después de la recolección y análisis de los datos y de la misma manera afinar las preguntas de investigación o revelar nuevos interrogantes en el transcurso de investigación.

Se verificará el análisis y conocimiento de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y liquidez de la empresa, a través de la observación de la entrevista con el personal sobre la problemática planteada en la investigación.

Enfoque cuantitativo

Según Sampieri (2014) en el método cuantitativo, la hipótesis se plantea previamente antes de recolectar y analizar los datos por motivo que se fundamenta en la medición y análisis de procedimientos estadísticos esta debe ser objetiva.

Se identificarán las causas, explicaciones y de qué manera las cuentas por cobrar inciden en la rentabilidad y liquidez, es decir hacia la parte financiera de la empresa.

Procedimiento o pasos a seguir en la investigación

En la empresa CELLNEL S.A el volumen de ventas a crédito es un 80%, lo cual realizan un estudio del cliente y referente a eso se les asigna un cupo y tiempo de crédito de igual forma la empresa posee políticas de crédito comercial que como requisito principal es que el cliente tenga chequera Apar y de esta forma poder respaldar la deuda con cheques posfechados.

Existen algunos requisitos para apertura de códigos, es decir crear nuevos clientes, ya sea para comprar en contado o crédito y estos son los siguientes:

- ❖ Ruc
- ❖ Copia de cedula y certificado de votación
- ❖ Copia de facturas de proveedores que le den crédito
- ❖ Copia de planilla de servicios básicos
- ❖ Referencias comerciales que compren a crédito
- ❖ Certificado Bancario

Técnicas e instrumentos de la investigación

Recolección de datos

La recolección de datos es fundamental solamente por su propósito que no es evaluar variables para llevar una conclusión al análisis estadístico, busca un estudio cualitativo como contextos, situaciones, comunidades y de las propias formas de cada uno de ellos, de tal manera que consiste en recolectar los datos pertinentes de acuerdo al problema de estudio sobre las variables de la investigación, también existen técnicas que ayudan a obtener información como:

Investigación documental: se analizan algunos artículos que contienen antecedentes de interés respectivos al estudio.

La observación: es una de las técnicas más común en la investigación, Permite obtener información directa y honesta, de tal forma que se realice mediante un proceso sistematizado e investigado.

En la investigación de referencia se utiliza la técnica recolección de datos cuando se solicita a la administración toda la documentación que avala el saldo de la cuenta por cobrar a clientes.

Análisis documental

Consiste, en un análisis de la información escrita sobre un explícito tema con el propósito de establecer los fundamentos para desarrollar opciones de solución, diferencias, etapas, posturas o estado actual del conocimiento respecto al factor que se tiene como objeto de estudio, con la finalidad de introducir las medidas de progreso en las mejores condiciones posibles,

Se aplica en la investigación al clasificar toda la documentación de las cuentas por cobrar en el período analizado.

CAPITULO IV

ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS

A continuación la autora de la actual investigación realizara un análisis horizontal y vertical de los estados financieros de la empresa periodo 2017-2018 y se aplicará ratios financieros a ciertas cuentas del balance periodo 2017 - 2018.

Cuadro 6. Análisis horizontal y vertical del estado de situación financiera periodo 2017- 2018

Interpretación del análisis horizontal

En el análisis horizontal se busca determinar la variación de cada partida de los estados financieros de un periodo a otro, el efectivo de un año a otro disminuyo en un -8% esto quiere decir que tuvo una caída en el año 2018, con respecto al total de los activos implica todo lo que tenemos de un período a otro se ha incrementado \$204.400,79 que expresado en porcentajes es un 10% no existió mayor diferencia en el año anterior con el actual es el incremento que se posee en la empresa y el \$70.368,63 es lo del patrimonio y expresado en porcentajes es el 9%.

Interpretación del análisis vertical

El análisis vertical es un análisis de estructura, el porcentaje del efectivo en el año 2017 y 2018 es de un 2% del total de los activos, entre todo el activo corriente la cuenta que mayor representación tiene es las cuentas por cobrar en el 2017 con un 17% y 2018 con 22% porque representa uno de los activos totales se debe tener en cuenta que si la empresa necesita liquidez se tiene que buscar la forma de cobrar más alígero esa cuenta, es muy importante la comparación entre pasivo 63% y el patrimonio 37% quiere decir que aunque tenga una medida muy pequeña la empresa está financiada en una mayor parte.

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
CELLNEL S.A**

ACTIVOS	AÑO 2 (2018)	AÑO 1 (2017)	ANALISIS VERTICAL AÑO 2	ANALISIS VERTICAL AÑO 1	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
ACTIVOS CORRIENTES						
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	\$ 37.366,76	\$ 40.715,87	2%	2%	\$ -3.349,11	-8%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTES - RELACIONADOS - LOCALES	\$ 57.180,50	\$ -	2%	0%	\$ 57.180,50	0%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTES - NO RELACIONADOS - LOCALES	\$ 518.901,96	\$ 364.009,79	22%	17%	\$ 154.892,17	43%
COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	\$ -5.153,77	\$ -	0%	0%	\$ -5.153,77	0%
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES - OTRAS RELACIONADAS - LOCALES	\$ 150.317,24	\$ 220.560,10	6%	10%	\$ -70.242,86	-32%
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES - OTRAS NO RELACIONADAS - LOCALES	\$ 81.447,59	\$ 216.984,83	3%	10%	\$ -135.537,24	-62%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	\$ -	\$ 30.777,25	0%	1%	\$ -30.777,25	-100%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IMPUESTO A LA RENTA)	\$ 20.018,65	\$ 25.428,15	1%	1%	\$ -5.409,50	-21%
MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	\$ 246.534,58	\$ 91.331,23	11%	4%	\$ 155.203,35	170%
INVENTARIO DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN (EXCLUYENDO OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA)	\$ 778.180,69	\$ 878.998,17	33%	41%	\$ -100.817,48	-11%
PRIMAS DE SEGURO PAGADAS POR ANTICIPADO	\$ 7.475,90	\$ 15.496,92	0%	1%	\$ -8.021,02	-52%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 1.892.270,10	\$ 1.884.302,31	81%	89%	\$ 7.967,79	0%

ACTIVOS NO CORRIENTES						
MAQUINARIA, EQUIPO, INSTALACIONES Y ADECUACIONES	\$ 15.901,07	\$ 46.291,96	1%	2%	\$ -30.390,89	-66%
CONSTRUCCIONES EN CURSO Y OTROS ACTIVOS EN TRÁNSITO	\$ 8.899,05	\$ -	0%	0%	\$ 8.899,05	0%
MUEBLES Y ENSERES	\$ 35.835,93	\$ 36.335,93	2%	2%	\$ -500,00	-1%
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 21.368,19	\$ 21.019,85	1%	1%	\$ 348,34	2%
VEHÍCULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO MÓVIL	\$ 214.636,24	\$ 196.788,03	9%	9%	\$ 17.848,21	9%
OTRAS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 32.945,00	\$ -	1%	0%	\$ 32.945,00	0%
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ -221.638,20	\$ -185.633,32	-10%	-9%	\$ -36.004,88	19%
MARCAS, PATENTES, LICENCIAS Y OTROS SIMILARES	\$ 81.529,44	\$ 54.834,70	3%	3%	\$ 26.694,74	49%
ACTIVOS INTANGIBLES - OTROS	\$ 1.666,68	\$ -	0%	0%	\$ 1.666,68	0%
AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS INTANGIBLES	\$ -61.753,59	\$ -36.240,56	-3%	-2%	\$ -25.513,03	70%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO CORRIENTES - OTRAS RELACIONADAS - LOCALES	\$ 70.000,00	\$ -	3%	0%	\$ 70.000,00	0%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO CORRIENTES - OTRAS NO RELACIONADAS - LOCALES	\$ 20.011,07	\$ -	1%	0%	\$ 20.011,07	0%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IMPUESTO A LA RENTA)	\$ 11.070,88	\$ -	0%	0%	\$ 11.070,88	0%
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 207.937,88	\$ 108.580,05	9%	5%	\$ 99.357,83	92%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 438.409,64	\$ 241.976,64	19%	11%	\$ 196.433,00	81%
TOTAL ACTIVO	\$ 2.330.679,74	\$ 2.126.278,95	100%	100%	\$ 204.400,79	10%

PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES - NO RELACIONADAS - LOCALES	\$ 59.565,65	\$ 404.692,65	3%	19%	\$-345.127,00	-85%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES - NO RELACIONADAS - EXTERIOR	\$ 521.518,71	\$ 177.029,50	22%	8%	\$ 344.489,21	195%
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES - OTRAS NO RELACIONADAS - LOCALES	\$ 39.682,49	\$ 922,25	2%	0%	\$ 38.760,24	4203%
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES - NO RELACIONADAS - LOCALES	\$ 732.583,17	\$ 541.025,44	31%	25%	\$ 191.557,73	35%
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 16.162,10	\$ 16.992,65	1%	1%	\$ -830,55	-5%
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 9.888,37	\$ 9.615,60	0%	0%	\$ 272,77	3%
OBLIGACIONES CON EL IESS	\$ 4.508,32	\$ 1.374,67	0%	0%	\$ 3.133,65	228%
OTROS PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$ 15.437,08	\$ 25.584,16	1%	1%	\$ -10.147,08	-40%
OTRAS PROVISIONES CORRIENTES	\$ -	\$ 81.329,49	0%	4%	\$ -81.329,49	-100%
ANTICIPOS DE CLIENTES	\$ 18.185,12	\$ 28.833,68	1%	1%	\$ -10.648,56	-37%
OTROS PASIVOS CORRIENTES	\$ 4.114,36	\$ -	0%	0%	\$ 4.114,36	0%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 1.421.645,37	\$ 1.287.400,09	61%	61%	\$ 134.245,28	10%

PASIVOS NO CORRIENTES						
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - NO CORRIENTES - NO RELACIONADAS - LOCALES	\$ 26.342,23	\$ 27.405,35	1%	1%	\$ -1.063,12	-4%
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 24.335,67	\$ 23.485,67	1%	1%	\$ 850,00	4%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 50.677,90	\$ 50.891,02	2%	2%	\$ -213,12	0%
TOTAL DEL PASIVO	\$ 1.472.323,27	\$ 1.338.291,11	63%	63%	\$ 134.032,16	10%
PATRIMONIO						
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	\$ 441.000,00	\$ 441.000,00	19%	21%	\$ -	0%
RESERVA LEGAL	\$ 5.400,00	\$ 7.643,54	0%	0%	\$ -2.243,54	-29%
RESERVA DE CAPITAL	\$ 6.131,90	\$ 3.888,32	0%	0%	\$ 2.243,58	58%
UTILIDADES ACUMULADAS DE EJERCICIO	\$ 365.952,60	\$ 301.848,68	16%	14%	\$ 64.103,92	21%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 39.871,97	\$ 33.607,30	2%	2%	\$ 6.264,67	19%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 858.356,47	\$ 787.987,84	37%	37%	\$ 70.368,63	9%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 2.330.679,74	\$ 2.126.278,95	100%	100%	\$ 204.400,79	10%

Cuadro 7. Estado de resultado

**ESTADO DE RESULTADO
CELLNEL S.A**

INGRESOS	AÑO 2 (2018)	AÑO 1(2017)	ANALISIS VERTICAL AÑO 2	ANALISIS VERTICAL AÑO 1	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
VENTAS NETAS LOCALES DE BIENES - GRAVADAS CON TARIFA DIFERENTE DE 0% DE IVA	\$ 2.682.401,92	\$ 3.030.082,77	100%	100%	\$ -347.680,85	-11%
PRESTACIONES LOCALES DE SERVICIOS - GRAVADAS CON TARIFA DIFERENTE DE 0% DE IVA	\$ 2.947,31	\$ -	0%	0%	\$ 2.947,31	0%
TOTAL INGRESOS	\$ 2.685.349,23	\$ 3.030.082,77	100%	100%	\$ -344.733,54	-11%
COSTO						
INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	\$ 878.998,17	\$ 830.158,87	33%	27%	\$ 48.839,30	6%
COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	\$ 741.276,42	\$ 1.315.053,11	28%	43%	\$ -573.776,69	-44%
IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	\$ 1.021.463,20	\$ 981.465,00	38%	32%	\$ 39.998,20	4%
INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	\$ -778.180,69	\$ -878.998,17	-29%	-29%	\$ 100.817,48	-11%
TOTAL COSTOS	\$ 1.863.557,10	\$ 2.247.678,81	69%	74%	\$ -384.121,71	-17%

GASTOS						
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES QUE CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	\$ 172.805,28	\$ 169.565,37	6%	6%	\$ 3.239,91	2%
BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES QUE NO CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	\$ 27.126,90	\$ 43.554,37	1%	1%	\$ -16.427,47	-38%
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)	\$ 32.386,67	\$ 20.704,76	1%	1%	\$ 11.681,91	56%
HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS	\$ -	\$ 19.096,01	0%	1%	\$ -19.096,01	-100%
HONORARIOS Y OTROS PAGOS A NO RESIDENTES POR SERVICIOS OCASIONALES	\$ -	\$ 32.146,62	0%	1%	\$ -32.146,62	-100%
OTROS GASTOS POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS	\$ -	\$ 12.517,73	0%	0%	\$ -12.517,73	-100%
GASTOS POR DEPRECIACIONES - DEL COSTO HISTÓRICO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO - NO ACELERADA	\$ 36.133,84	\$ 31.894,43	1%	1%	\$ 4.239,41	13%
GASTOS POR AMORTIZACIONES - DEL COSTO HISTÓRICO DE ACTIVOS INTANGIBLES	\$ 25.513,03	\$ 30.491,67	1%	1%	\$ -4.978,64	-16%
OTRAS AMORTIZACIONES	\$ 5.265,72	\$ -	0%	0%	\$ 5.265,72	0%
PÉRDIDAS NETAS POR DETERIORO EN EL VALOR - DE ACTIVOS FINANCIEROS (REVERSIÓN DE PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	\$ 5.153,77	\$ -	0%	0%	\$ 5.153,77	0%
PÉRDIDAS NETAS POR DETERIORO EN EL VALOR - DE INVENTARIOS	\$ 5.938,29	\$ 4.498,95	0%	0%	\$ 1.439,34	32%
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	\$ 2.025,00	\$ 1.219,50	0%	0%	\$ 805,50	66%
TRANSPORTE	\$ 16.926,53	\$ 65.509,31	1%	2%	\$ -48.582,78	-74%
CONSUMO DE COMBUSTIBLES Y LUBRI	\$ 2.416,55	\$ 2.384,12	0%	0%	\$ 32,43	1%

GASTOS DE VIAJE	\$ 21.557,07	\$ 5.029,35	1%	0%	\$ 16.527,72	329%
GASTOS DE GESTIÓN	\$ 607,21	\$ 6.829,14	0%	0%	\$ -6.221,93	-91%
ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS	\$ 78.422,96	\$ 75.355,20	3%	2%	\$ 3.067,76	4%
SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPARACIONES	\$ 23.450,82	\$ 17.604,99	1%	1%	\$ 5.845,83	33%
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$ 10.674,07	\$ 30.701,72	0%	1%	\$ -20.027,65	-65%
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y COTIZACIONES)	\$ 8.069,56	\$ -	0%	0%	\$ 8.069,56	0%
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	\$ 17.251,50	\$ 20.319,54	1%	1%	\$ -3.068,04	-15%
OPERACIONES DE REGALÍAS, SERVICIOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS, DE CONSULTORÍA Y SIMILARES - NO RELACIONADAS - LOCAL	\$ 71.457,96	\$ -	3%	0%	\$ 71.457,96	0%
SERVICIOS PÚBLICOS	\$ 10.267,79	\$ 5.478,52	0%	0%	\$ 4.789,27	87%
OTROS	\$ 101.243,61	\$ 64.976,42	4%	2%	\$ 36.267,19	56%
GASTOS NO OPERACIONALES - COSTOS DE TRANSACCIÓN (COMISIONES BANCARIAS, HONORARIOS, TASAS, ENTRE OTROS)- NO RELACIONADAS - LOCAL	\$ 12.971,13	\$ 10.176,80	0%	0%	\$ 2.794,33	27%
GASTOS NO OPERACIONALES - INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS- NO RELACIONADAS - LOCAL	\$ 65.528,39	\$ 48.245,53	2%	2%	\$ 17.282,86	36%
GASTOS NO OPERACIONALES - INTERESES PAGADOS A TERCEROS - NO RELACIONADAS - LOCAL	\$ 2.676,04	\$ -	0%	0%	\$ 2.676,04	0%
TOTAL GASTOS	\$ 755.869,69	\$ 718.300,05	28%	24%	\$ 37.569,64	5%
TOTAL COSTOS Y GASTOS	\$ 2.619.426,79	\$ 2.965.978,86	98%	98%	\$ -346.552,07	-12%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 65.922,44	\$ 64.103,91	2%	2%	\$ 1.818,53	3%

Interpretación del análisis horizontal

En el análisis horizontal se determina la variación de cada partida de un periodo a otro, el total de ingresos es de -11% porque en las ventas netas locales incremento en el año 2017 y en el año 2018 disminuyo, el total de costos fue de \$-384.121,71 que expresado en porcentajes es un -17% ya que en el 2017 obtuvieron más ganancias que el 2018 y el total de gastos con un \$37.569,64 que equivale en porcentajes 5% de todo los expendios de la empresa, utilidad del ejercicio tuvo un porcentaje del 3% este se obtiene de las diferencias entre ingresos y egresos.

Interpretación del análisis vertical

En el estado de resultado muestra que el total de ingresos es un 100% porque se referencia de las cifras ventas netas locales y prestaciones locales de servicios, los costos totales de igual manera representa para el año 2018 un 69% y el año 2017 un 74% de todo los niveles de servicios que generan ganancias, los gastos representan 2018 un 28% y en el año 2017 un 24% de todo los expendios de la empresa, utilidad del ejercicio tuvo un porcentaje del 2% se mantiene en ambos años por motivo que no existe perdidas.

Aplicación de los ratios financieros

A continuación se aplicará ratios financieros a ciertas cuentas del estado de situación financiera para determinar su incidencia en la empresa, periodo 2018.

Cuadro 8. Índice de liquidez

INDICE DE LIQUIDEZ		
RAZON CORRIENTE		
AÑOS	RESULTADO	INTERPRETACION
2017	1,46	En el año 2017 su valor fue positivo, es decir que el activo corriente fue mayor que el pasivo corriente, porque tuvo la capacidad de afrontar 1,46 veces las obligaciones a corto plazo del periodo, pero el valor óptimo para que una empresa funcione debe ser cercano a 1,80 o cercano a 2 por ende su estado no era critico pero debía mejorar.
2018	1,33	En el año 2018 valiéndose del resultado anterior podemos decir que tuvo una baja capacidad de afrontar el 1,33 veces las obligaciones a corto plazo.
PRUEBA ACIDA		
AÑOS	RESULTADO	INTERPRETACION
2017	0,70	En el año 2017 su valor fue positivo, se podría decir que la empresa podía pagar una parte de las obligaciones a corto plazo en el caso de no vender los inventarios el 0,70 veces. Esto no es positivo para la empresa ya que si no vende los inventario no podría pagar el 100% de la deuda.
2018	0,61	En el año 2017 se podría decir que disminuyó los inventarios a 0,61 veces esto no es positivo para la empresa por lo que si no vende sus inventarios no podría pagar su deuda a corto plazo.
CAPITAL DE TRABAJO		
AÑOS	RESULTADO	INTERPRETACION
2017	\$596.902,22	En el 2017, la empresa tenía un capital de \$ 596.902,22 con el cual podía contar en un corto plazo
2018	\$470.624,73	En el 2018, la empresa conto con capital de \$ 470.624,73 con el cual podía contar en un corto plazo

Cuadro 9. Índice de eficiencia

INDICE DE EFICIENCIA		
ROTACION DE CARTERA		
AÑOS	RESULTADO	INTERPRETACION
2017	8,32	En el 2017 la empresa se demoró 8,32 veces en cobrar las cuentas en el año, es decir que está otorgando más financiamiento y está demorando el cobro de la cartera implica que estamos siendo menos eficientes en el manejo de nuestros clientes
2018	4,70	A diferencia del 2017 en el 2018 la empresa sigue financiando a los clientes y demorando el cobro de cartera, es decir sigue siendo menos eficiente y demora 4,70 veces su cobro.
PERIODO DE COBRO		
AÑOS	RESULTADO	INTERPRETACION
2017	43,25	En el 2017 la empresa obtuvo un manejo optimo del cobro de cartera ya que se demora solo 43,25 días
2018	76,54	Comparado con el 2017, en el 2018 la empresa está siendo menos eficiente por lo que aumento el financiamiento de sus clientes y no tiene un buen manejo de cartera.
ROTACION DE ACTIVOS		
AÑOS	RESULTADO	INTERPRETACION
2017	1,43	En el 2017 la empresa fue menos eficiente por los obtuvo un 1,43 veces en que el activo se pudo convertir en efectivo
2018	1,15	A diferencia del 2017, en el 2018 la empresa no fue eficiente bajando su nivel de rotación a 1,15 veces en el año.

Cuadro 10. Índice de rentabilidad

INDICE DE RENTABILIDAD		
AÑOS	RESULTADO	INTERPRETACION
2017	0,02	En el año 2017 se muestra que su patrimonio solo genera 0.02 centavos por cada dinero invertido en recursos propios.
2018	0,02	No tuvo diferencia al año 2017 en el 2018 se muestra que su patrimonio solo genera 0.02 centavos por cada dinero invertido en recursos propios.

Plan de mejoras

Las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad y liquidez de la empresa CELLNEL S.A periodo fiscal 2018

Objetivo

El objetivo es proponer acciones para disminuir las cuentas por cobrar de manera que contribuyan a incrementar la rentabilidad y liquidez de la empresa CELLNEL S.A en el periodo 2018

Acciones

- Evaluar el crédito a clientes con alto grado de morosidad.
- Mensualizar los ratios más relevantes con respecto a las cuentas por cobrar.
- Realizar visitas a los clientes, utilizar conciliación por teléfono u correo electrónico.
- Tramitar por medio del banco cobro de deudas.

Alcance

El alcance de las cuentas por cobrar de la empresa CELLNEL S.A es proponer a los accionistas una herramienta eficaz para así disminuir las cuentas por cobrar y las cuentas incobrables y de esa manera poder cumplir con los compromisos previamente contraídos con proveedores.

Responsables

Para la correcta evaluación del manejo de las cuentas por cobrar de la empresa, su ejecución estará a cargo del gerente general, jefe del departamento contable, jefa del departamento de crédito y jefe del departamento de cobranza.

Objetivo	Las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad y liquidez de la empresa CELLNEL S.A				
Responsable	Plaza Sudario Helen Stefanie				
¿Qué?	¿Quién?	¿Cómo?	¿Por qué?	¿Dónde?	¿Cuándo?
Proponer acciones para disminuir las cuentas por cobrar y las cuentas incobrables de la empresa Cellnel S.A	Gerencia General / Departamento Contabilidad / Departamento de Crédito / Departamento de cobranzas	Evaluando el manejo de las cuentas por cobrar y disminuyendo el elevado exceso de créditos a clientes morosos	Para evitar la morosidad de clientes y el elevado gasto incobrable	En la empresa CELLNEL S.A	Periodo 2018

Conclusiones

Después de desarrollar el trabajo investigativo, obtenemos las siguientes conclusiones:

- Se realiza una revisión de los aspectos teóricos de las cuentas por cobrar, las finanzas y la contabilidad las cual propicia un análisis profundo de las cuentas por cobrar.

- Se realiza una evaluación del manejo de las cuentas por cobrar en la empresa en la cual se detecta las siguientes falencias tales como:
 - ✓ Las cuentas por cobrar, ocasionan retrasos en la ejecución de tareas y cumplimientos en sus obligaciones financieras.

 - ✓ En las cuentas por cobrar también se muestra un auge crediticio, que toma tiempo cuadrar las finanzas al cierre de mes, puesto que los pronósticos de ventas se basan en presupuestos mas no en números sólidos.

- Se proponen acciones para resolver las falencias, las cuales ayudan a mejorar la situación actual de las cuentas por cobrar.

Recomendaciones

Según los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación se puede recomendar lo siguiente:

- Se recomienda al gerente general de la empresa Cellnell S.A la implementación del plan de mejoras teniendo en cuenta las políticas de cobro que posee la compañía.

- realizar un análisis mensual de los principales ratios financieros que optimicen recursos y den solvencia a la rentabilidad y liquidez.

- Capacitar al personal de ventas para mayor control y distribución de las cuentas por cobrar.

- Realizar controles físicos a las cuentas por cobrar para verificar la exactitud de las cantidades.

Bibliografía

- Alvarado, A. (2017). Metodo correlacional . Metodo correlacional .
- Alvarez, D., & Garay, L. (2017). El control de la cartera de clientes y su incidencia en la informacion financiera. Lima, peru.
- Angeles, N. (2017). Control De Las Cuentas Por Cobrar Y Su Influencia En La Situación Financiera. Chorrillos.
- Aznar, V. E. (2005). Estrategias de Cobranza en Época de Crisis . Mexico: Ediciones Fiscales ISEF.
- Becerra, C. L., Biamonte, N. C., & Palacios, N. E. (2017). Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa "ADEMINSA S.A.C". 52.
- Carrera Navarrete , S. (2017). Analisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A .
- Castro, K., & Vega, E. (2017). El financiamiento propio y la rentabilidad en la empresa Recreativos Saimon. universidad nacional del callao.
- Condore, C., & Saravia, G. (2018). Cuentas por cobrar y su relación con la información financiera. Lima.
- Flores, L. E. (2008). Evolución de la Toría Financier en el siglo XX. Ecos de Economía , 145 - 168.
- Fontalvo, T., Mendoza, A., & Morelos, J. (2011). Evaluación del impacto de los sistemas de gestión de la calidad en la liquidez y rentabilidad de las empresas de la Zona Industrial de Mamonal (Cartagena-Colombia). Revista Virtual Universidad Católica del Norte, 314 - 341.
- Guajardo cantú, G. (2008). Contabilidad Financiera. México: Miembro de la Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana.
- Guarnizo, M. E. (2018). El presupuesto de las cuentas por cobrar y la incidencia de liquidez de las empresas. Machala .
- Hernandez, S. R., Fernandez, C. C., & Baptista, L. P. (2014). Metodologia de la investigación. Mexico.
- Jara, J. E. (2018). iFACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOESCUELA ACADÉMICO PROFESIONCuentas por cobrar de una empresa comercializadora de productos textiles. Perú.
- Luciani Toro, L. (2007). Origen y Evolución de la profesión del contador . Actualidad contable faces.

- Luis G, L. (2019). como calcular el ratio de liquidez. Faro Bursátil.
- Marquina, A., & Morales, A. (2017). Incidencia de la gestion de las cuentas por cobrar comerciales en la liquidez de la empresa servicios multiples cielo azul. Economipedia, 60.
- Miranda, S., & Maruja, I. (2018). Gestión De Cuentas Por Cobrar Y Su Incidencia En Liquidez.
- Morales Castro, A., & Castro, J. A. (2014). Crédito y Cobranza. Mexico: Grupo Editorial Patria.
- Nunes , P. (2015). Liquidez. Ciencias Economicas y Comerciales. Portugal.
- Pindado García, j. (2001). Gestión de tesorería en la empresa. Salamanca: Universidad de Salamanca.
- Riaño, M. (2014). Administración del capital de trabajo, liquidez y rentabilidad en el sector textil de Cúcuta, periodo 2008-2011. Respuestas, 86 - 98.
- Robles, M. (2006). La contabilidad y su análisis. Ciencia? Arte? Madrid-Mexico-Buenos Aires: Ediciones Díaz de Santos.
- Sanchez, J., Pincay, D., Guevara, F., & Calle, J. (2017). Gestión y el devengo. Contabilidad Pública. Milagro - Ecuador: Ediciones Holguín S.A.
- Sandoval, T. E. (2018). Analisis de las cuentas por cobrar en la microempresa la Victoria . Perú.
- Vera, L., & Romero, M. (s.f.). Diseño de un sistema de gestión aplicado al área de credito y cobranza, para disminuir el riesgo de incobrabilidad de la cartera de la empresa comercialmen la ciudad de Guayaquil. Espol.

Anexos

Anexo 1. Estado de situación financiera

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA CELLNEL S.A AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018			
ACTIVOS	PASIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES	PASIVOS CORRIENTES		
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	\$ 37.366,76	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES - NO RELACIONADAS - LOCALES	\$ 59.565,65
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTES - RELACIONADOS - LOCALES	\$ 57.180,50	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES - NO RELACIONADAS - EXTERIOR	\$ 521.518,71
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTES - NO RELACIONADOS - LOCALES	\$ 518.901,96	OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES - OTRAS NO RELACIONADAS - LOCALES	\$ 39.682,49
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	\$ -5.153,77	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES - NO RELACIONADAS - LOCALES	\$ 732.583,17
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES - OTRAS RELACIONADAS - LOCALES	\$ 150.317,24	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 16.162,10
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES - OTRAS NO RELACIONADAS - LOCALES	\$ 81.447,59	PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 9.888,37
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IMPUESTO A LA RENTA)	\$ 20.018,65	OBLIGACIONES CON EL IESS	\$ 4.508,32
MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	\$ 246.534,58	OTROS PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$ 15.437,08
INVENTARIO DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN (EXCLUYENDO OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA)	\$ 778.180,69	ANTICIPOS DE CLIENTES	\$ 18.185,12
PRIMAS DE SEGURO PAGADAS POR ANTICIPADO	\$ 7.475,90	OTROS PASIVOS CORRIENTES	\$ 4.114,36
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 1.892.270,10	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 1.421.645,37

ACTIVOS NO CORRIENTES		PASIVOS NO CORRIENTES	
MAQUINARIA, EQUIPO, INSTALACIONES y ADECUACIONES	\$ 15.901,07	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - NO CORRIENTES - NO RELACIONADAS - LOCALES	\$ 26.342,23
CONSTRUCCIONES EN CURSO Y OTROS ACTIVOS EN TRÁNSITO	\$ 8.899,05	OTROS PASIVOS NO CORRIENT	\$ 24.335,67
MUEBLES Y ENSERES	\$ 35.835,93	TOTAL PASIVOS NO CORRIENT	\$ 50.677,90
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 21.368,19	TOTAL DEL PASIVO	\$ 1.472.323,27
VEHÍCULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO MÓVIL	\$ 214.636,24		
OTRAS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 32.945,00	PATRIMONIO	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ -221.638,20	CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNAL	\$ 441.000,00
MARCAS, PATENTES, LICENCIAS Y OTROS SIMILARES	\$ 81.529,44	RESERVA LEGAL	\$ 5.400,00
ACTIVOS INTANGIBLES - OTROS	\$ 1.666,68	RESERVA DE CAPITAL	\$ 6.131,90
AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS INTANGIBLES	\$ -61.753,59	UTILIDADES ACUMULADAS DE EJERCICIOS ANTERIORES	\$ 365.952,60
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO CORRIENTES - OTRAS RELACIONADAS - LOCALES	\$ 70.000,00	UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 39.871,97
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO CORRIENTES - OTRAS NO RELACIONADAS - LOCALES	\$ 20.011,07	TOTAL PATRIMONIO	\$ 858.356,47
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IMPUESTO A LA RENTA)	\$ 11.070,88	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 2.330.679,74
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 207.937,88		
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 438.409,64		
TOTAL ACTIVO	\$ 2.330.679,74		

Anexo 2. Estado de resultado integral

ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL CELLNEL S.A AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018		
INGRESOS		
VENTAS NETAS LOCALES DE BIENES - GRAVADAS CON TARIFA DIFERENTE DE 0% DE IVA	\$	2.682.401,92
PRESTACIONES LOCALES DE SERVICIOS - GRAVADAS CON TARIFA DIFERENTE DE 0% DE IVA	\$	2.947,31
TOTAL INGRESOS	\$	2.685.349,23
COSTOS		
INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	\$	878.998,17
COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	\$	741.276,42
IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	\$	1.021.463,20
INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	\$	-778.180,69
TOTAL COSTOS	\$	1.863.557,10
GASTOS		
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES QUE CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	\$	172.805,28
BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES QUE NO CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	\$	27.126,90
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)	\$	32.386,67
GASTOS POR DEPRECIACIONES - DEL COSTO HISTÓRICO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO - NO ACELERADA	\$	36.133,84
GASTOS POR AMORTIZACIONES - DEL COSTO HISTÓRICO DE ACTIVOS INTANGIBLES	\$	25.513,03
OTRAS AMORTIZACIONES	\$	5.265,72
PÉRDIDAS NETAS POR DETERIORO EN EL VALOR - DE ACTIVOS FINANCIEROS (REVERSIÓN DE PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	\$	5.153,77
PÉRDIDAS NETAS POR DETERIORO EN EL VALOR - DE INVENTARIOS	\$	5.938,29
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	\$	2.025,00
TRANSPORTE	\$	16.926,53

CONSUMO DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	\$	2.416,55
GASTOS DE VIAJE	\$	21.557,07
GASTOS DE GESTIÓN	\$	607,21
ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS	\$	78.422,96
SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPL	\$	23.450,82
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$	10.674,07
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	\$	8.069,56
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	\$	17.251,50
OPERACIONES DE REGALÍAS, SERVICIOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS, DE CONSULTORÍA Y SIMILARES - NO RELACIONADAS - LOCAL	\$	71.457,96
SERVICIOS PÚBLICOS	\$	10.267,79
OTROS	\$	101.243,61
GASTOS NO OPERACIONALES - COSTOS DE TRANSACCIÓN (COMISIONES BANCARIAS, HONORARIOS, TASAS, ENTRE OTROS)- NO RELACIONADAS - LOCAL	\$	12.971,13
GASTOS NO OPERACIONALES - INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS- NO RELACIONADAS - LOCAL	\$	65.528,39
GASTOS NO OPERACIONALES - INTERESES PAGADOS A TERCEROS - NO RELACIONADAS - LOCAL	\$	2.676,04
TOTAL GASTOS	\$	755.869,69
TOTAL COSTOS Y GASTOS	\$	2.619.426,79
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$	65.922,44

Anexo 3. Productos de ventas

PRODUCTOS	LOGO
<p data-bbox="400 443 730 479">Velas de cumpleaños</p>	
<p data-bbox="467 898 663 934">Globos látex</p>	
<p data-bbox="448 1332 683 1368">Vasos de fiesta</p>	
<p data-bbox="360 1727 770 1794">Paquetes de fundas varios colores</p>	

<p>Globos en aluminio "Happy Birthday"</p>	 <p>A set of aluminum balloons with the words "HAPPY BIRTHDAY" written in colorful, bubbly letters. The balloons are arranged in two rows: "HAPPY" on top and "BIRTHDAY" below. The background is white with blue wavy borders at the top and bottom. The Celine logo is visible in the bottom right corner.</p>
<p>Canguileras polka</p>	 <p>Three colorful popcorn containers (canguileras) with polka dots. The colors are green, pink, and blue. They are filled with popcorn. A pink starburst graphic above them says "CANGUILERAS POLKA". The Celine logo is at the bottom left.</p>
<p>Rompecabezas Hello Kitty</p>	 <p>A puzzle box featuring Hello Kitty and a smaller white cat sitting at a table with a teacup. The text "ROMPECABEZAS HELLO KITTY" is at the top. The Celine logo is at the bottom center.</p>
<p>Balones inflables</p>	 <p>Five colorful inflatable balls (balones inflables) in shades of yellow, red, pink, blue, and teal. They are arranged in a circular pattern. The Celine logo is at the top center.</p>