



Instituto Superior
Universitario
Bolivariano
de Tecnología

**INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO
DE TECNOLOGIA**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SISTEMAS

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

TEMA:

**ANÁLISIS DE LAS CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES Y SU
INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA LATINOS S.A**

Autora: Fernández López Cindy Valeria

Tutor: MSC. Carreño Acosta Adolfo

Guayaquil, Ecuador

2019

DEDICATORIA

En primer lugar, esta Dios porque gracias a el esto se ha hecho posible, mi madre quien es mi apoyo incondicional al escuchar esas palabras de que nada es imposible en esta vida si lo haces con esfuerzo y dedicación.

A mis hijos, el primero el que está pendiente de lo que hago el que me acompañaba cuando realizaba mis tareas, el segundo, aunque está muy pequeñito él sabe todo el esfuerzo que hago y todo es para ser ejemplo de ellos, porque son mi inspiración para seguir adelante.

Fernández López Cindy Valeria

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por ser el inspirador y darme fuerzas para continuar con este proyecto, a mi familia por estar pendiente de cada paso que doy por confiar en mí, los compañeros de carrera con quienes pase momentos muy agradables apoyándonos unos a otros.

Los docentes del instituto y a mi tutor gracias por sus enseñanzas, la paciencia y la dedicación hacia sus alumnos.

Fernández López Cindy Valeria



INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO DE TECNOLOGIA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SISTEMAS

Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de:

TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Tema:

Análisis de las cuentas por cobrar a clientes y su incidencia en la liquidez en la empresa LATINOS S.A.

Autora: Fernández López Cindy Valeria

Tutor: Msc. Carreño Acosta Adolfo

Resumen

La empresa LATINOS S.A, tiene la actividad de comercialización de productos de línea blanca quien parte de sus ventas las realiza a créditos esta compañía se presenta con su misión la cual es brindar calidad y garantía a todos sus clientes, utilizamos información del estado de situación financiera con el análisis horizontal y vertical el cual nos da como resultado falencia en su liquidez. Recopilamos datos importantes para diagnosticar la metodología que se aplica actualmente y esta nos permite buscar la posible solución ante un problema, también revisamos el manual de políticas y procedimientos para el otorgamiento de créditos y los procesos de cobranza, pero nos dimos cuenta de que el personal de esta área no cuenta con capacitación oportuna para realizar la gestión de créditos y cobros eficientes. La solución es ejecutar un plan agresivo de cobranza, también capacitación al personal que interviene en esta área de créditos y cobranza esto nos llevara al desarrollo y crecimiento de la gestión del negocio para la toma de decisión de la manera más rápida y oportuna.



INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO DE TECNOLOGIA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SISTEMAS

Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de:

TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Tema:

Análisis de las cuentas por cobrar a clientes y su incidencia en la liquidez en la empresa LATINOS S.A.

Autora: Fernández López Cindy Valeria

Tutor: Msc. Carreño Acosta Adolfo

Abstract

The company LATINOS S.A, has the activity of marketing white goods who part of their sales are made on credit this company presents itself with its mission which is to provide quality and guarantee to all its customers, we use information on the state of financial situation with the horizontal and vertical analysis which results in a shortfall in its liquidity. We collect important data to diagnose the methodology that is currently applied, and this allows us to search for a possible solution to a problem. We also reviewed the manual of policies and procedures for the granting of credits and the collection processes, but we realized that the personnel of this area does not have timely training for efficient credits and the collection. The solution is to execute an aggressive collection plan, as well as training the personnel that intervenes in this area of credit and collection. This well lead us to the development and growth of business management to make decisions in the fastest and most timely manner.

ÍNDICE GENERAL

Carátula.....	I
Agradecimiento.....	II
Dedicatoria.....	III
Certificación de aceptación del tutor.....	IV
Autoría notariada	V
Certificación del CEGESCYT.....	VI
Capítulo I.....	VII
Capítulo II.....	VIII
Capítulo III.....	IX
Capítulo IV.....	X

Capítulo I	
Planteamiento del problema.....	3
Situación conflicto.....	4
Delimitación del problema.....	5
Formulación del problema.....	5
Variables de investigación.....	5
Objetivos	
Objetivo general.....	6
Objetivo específico.....	6
Justificación.....	6
Conveniencia.....	7
Relevancia social.....	7
Implicaciones practicas.....	7
Utilidades metodológicas.....	7

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Antecedentes Históricos.....	8
Antecedentes Referenciales.....	12
Fundamentación Legal.....	21
Niif 2 pagos basados en acciones.....	25
Niif 9 instrumentos financieros.....	27
Ley orgánica del régimen tributario.....	28
Variables de la Investigación.....	34
Variables Independiente.....	34
Variables Dependiente.....	34
Definiciones Conceptuales.....	34

CAPITULO III METODOLOGIA

Presentación de la empresa.....	37
Estructura organizativa.....	38
Cliente, proveedores.....	40
Principales productos o servicios.....	40
Descripción del proceso objeto de estudio o puesto de trabajo.....	41
Diseño de la investigación.....	41
Tipos de investigación.....	42
Procedimiento de la investigación.....	43
Instrumento análisis documental.....	45

Capitulo IV

Análisis e interpretación de los resultados alcanzados

Análisis horizontal.....	47
Análisis vertical.....	48
Antigüedad de las cuentas por cobrar.....	49
Ratios financieros.....	51
Informe a las cuentas por cobrar.....	52
Conclusiones.....	53
Recomendaciones.....	54
Bibliografía.....	55

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ubicación del problema en un contexto

Según Schermerhorn (2010) los registros de las transacciones de una compañía se realizan con finalidad de conocer situaciones económicas de las mismas, además de convertirse en un informe base, para la toma de decisiones y proyecciones económicas en los siguientes años, por lo tanto, su estructura y clasificación de datos, debe proveer información real.

Según Zapata (2011) indica que la lenta recuperación de las cuentas por cobrar impacta directamente en la liquidez de la empresa, ya que un cobro es el final del ciclo comercial donde se recibe la utilidad de una venta realizada y representa el flujo del efectivo generado por la operación general, además de ser la principal fuente de ingresos de la empresa base para establecer compromisos a futuro.

En el siguiente análisis del autor Meza (1994), señala que las cuentas por cobrar son valores que adeudan terceras personas a la empresa y que también existen cuentas por cobrar que no están relacionadas con la actividad de la empresa. Las cuentas por cobrar que no son originarias por la actividad de la empresa nacen de diferentes transacciones como tales son préstamos a empleados y anticipos a empleados que otorga la empresa. Las cuentas relacionadas a las actividades propias de la empresa son valores que adeudan los clientes por un bien o un servicio a crédito.

SITUACIÓN CONFLICTO

Dentro de la actividad de comercialización de productos de línea blanca, está la empresa Latinos S.A., quien parte de sus ventas las realiza a créditos, esto ha contribuido a elevar el número de clientes, no obstante, surge el problema, la recuperación de los créditos otorgados lo cual afecta significativamente la liquidez de la empresa Latinos S.A.

La relevancia de mantener un control de la cartera, bajo políticas que referencien al talento humano que ejecuta estos procesos, regular en los plazos o tiempos que se le otorga al cliente al momento de mantener relaciones comerciales con la compañía, su efecto es el aumento de riesgos de recuperar dicho valor y pérdida que se pretendió capturar una vez que la venta ha sido ejecutada.

La ausencia de un análisis de perfiles de clientes y la falta de respaldo legal en operaciones crediticias, por ello, al momento de suscribir estos valores en los balances, ocasiona que la empresa pueda incurrir en valores de cartera que no se cobren en el tiempo estipulado o pongan en riesgo la recuperación del tema financiero de la compañía.

De este modo, el presente trabajo de investigación destaca la incidencia de las cuentas por cobrar clientes en la liquidez de la empresa Latinos S.A., cuyo objetivo está encaminado a evaluar el importe de las cuentas por cobrar a clientes en la liquidez de la empresa en el periodo 2018.

Delimitación del problema

Campo: contabilidad financiera

Área: cuentas por cobrar a clientes

Aspecto: incidencia en la liquidez

Contexto: Latinos S.A.

Cantón: Guayaquil

Provincia: Guayas

Año: 2019

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿De qué manera las cuentas por cobrar a clientes inciden en la liquidez de la empresa Latinos S.A. ubicada en la provincia del Guayas, cantón Guayaquil, año fiscal 2019?

VARIABLES DE INVESTIGACIÓN

Variable independiente: cuentas por cobrar a clientes

Variable dependiente: liquidez

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Realizar el análisis de las cuentas por cobrar a clientes, de manera que permita establecer su incidencia en la liquidez de la empresa Latinos S.A.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Fundamentar desde la teoría de la contabilidad financiera, la relación que existe entre la recuperación de las cuentas por cobrar a clientes y la liquidez.
- Diagnosticar la metodología que se aplica actualmente en la empresa Latinos S.A., para el tratamiento de las cuentas por cobrar a clientes y analizar la situación de la liquidez.
- Elaborar un informe de los resultados del análisis de las cuentas por cobrar a clientes estableciendo de qué manera inciden en la liquidez de la empresa Latinos S.A.

JUSTIFICACIÓN

La importante justificación a nivel académico surge al profundizar el análisis de las cuentas por cobrar a clientes y la programación de flujos que maneja la empresa, para que de esta manera se estudie los aspectos relevantes que inciden en el control y las decisiones acertadas para que la

empresa mantenga la liquidez adecuada para cancelar las obligaciones a corto y largo plazo.

Recabar la evidencia necesaria para establecer un análisis crítico, en cuanto a la situación actual de las cuentas por cobrar, la antigüedad que mantiene y como se encuentra compuesta, para que desde este punto se pueda revisar el control y seguimiento que se efectúa a las cuentas por cobrar a clientes, de forma periódica por el área responsable.

En base a lo indicado en los párrafos anteriores, la finalidad que tiene la empresa Latinos S.A. es conocer: la situación de las cuentas por cobrar a clientes de la empresa al 31 de diciembre del 2018, así como conocer el control y seguimiento que se realiza a las cuentas por cobrar.

Conveniencia

El trabajo de investigación permitirá sugerir procedimientos de análisis y verificación contable específicamente a las cuentas por cobrar a clientes, las cuales no están haciendo controlada correctamente, provocando perjuicios económicos en la empresa, por lo tanto, se deberá evaluar el índice de liquidez. Con la finalidad de aplicar a tiempo las medidas correctivas necesarias.

Relevancia social

En la empresa Latinos S.A., el presente estudio es de suma importancia ya que permitirá determinar la verdadera situación en la empresa, sus problemas o debilidades que genera la cartera por falta de controles, analizando la incidencia y consecuencia de aplicar control a las cuentas por cobrar a clientes y a la liquidez, para evaluar y mejorar la eficacia de los procesos financieros y control a nivel empresarial.

Implicaciones prácticas

Se lleva a cabo un mejor control de manera periódica y poder utilizar herramientas de análisis que permite conocer el estado actual de las

cuentas por cobrar de Latinos S.A., con vistas a conocer sus flujos financieros para el desarrollo normal de sus operaciones, por lo que el respectivo análisis permitirá que todo el proceso de cobranza mejore para beneficio de esta.

Utilidad metodológica

Esta investigación se orienta a un adecuado análisis de las cuentas por cobrar a clientes para que en si se lleve a cabo un mejor control de para la empresa Latinos S.A contar con información suministrada por los estados financieros, asegurándose que la misma sea clara, precisa y confiable para lograr las metas de la organización.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Fundamentación Teórica

Antecedentes Históricos

Contabilidad

La contabilidad es la técnica de clasificar, registrarla y resumir todas las operaciones realizadas en la empresa, lo cual permite elaborar los estados financieros de pérdidas y ganancias. (Molina, 2005).

Según Macias en su proyecto de tesis nos habla que Hernández (2002) en su revista de libros dice que las anotaciones contables se diferenciaron desde el principio al objeto de adaptarse a dos finalidades fundamentales: primero, satisfacer la obligación de agentes y factores de rendir cuentas acerca de la gestión de los bienes y hacienda, la segunda es de seguir de cerca la marcha global de los propios negocios o actividades.

Villasmil (2002), nos habla de que la contabilidad se la conoce desde los antiguos tiempos, y que el hombre se vio obligado a llevar contabilidad por el simple hecho de que su memoria no le bastaba para guardar toda la información. También se ha dado a conocer por varios autores históricos que en la época romana se realizaban técnicas contables y sobre esto es que se nos deriva al intercambio mercantil.

Según Saraguro en su proyecto de tesis en el año nos dice que, en la prehistoria, la contabilidad fue revelada alrededor de los 8000 A.C., donde las principales civilizaciones aparecen sobre la tierra, en esto recurrieron a símbolos y elementos gráficos ya que eran demasiados complejos para memorizar toda la información que ellos requerían.

En la edad media que dice que la contabilidad se desarrolló a través del tiempo con la caída del imperio romano en la cual la iglesia católica

consiguió el poder económico, en esta edad se dio a conocer un avance contable donde Francesco Datini muestra libros con imágenes contables por partida doble esta ha sido implicada por primera vez como una cuenta patrimonial.

En cambio, la edad contemporánea la contabilidad ya tiene modificaciones, ya que aquí se da el nacimiento de la naturaleza de las cuentas. Para esto se crearon escuelas para iniciar estudios con principios de la contabilidad, siendo esto propenso para la solución de problemas monetarios.

En la contabilidad moderna según Vera en su proyecto de tesis nos dice: la historia de la contabilidad es en su esencia una historia de organización, economía y optimización, independientemente de los desafíos oportunidades y avances tecnológicos que reciban los contadores del mañana. Con el tiempo, a medida que las maquinas quitan gran parte de la monotonía de la contabilidad y los contadores están más preocupados por verificar las transacciones y los registros contables.

Finanzas

Según Andrade (2005) define finanzas de la siguiente manera: que es un área de actividad económica por lo cual es la base de las diversas realizaciones sean estas aquellas inversiones en la bolsa, en inmuebles, empresas industriales, en construcción, desarrollo agrario, también la define como un área de economía que estudia el funcionamiento de los mercados de capitales y la oferta y precio de los activos.

La finanza es una rama de la economía que estudia la obtención y el uso eficaz del dinero a través del tiempo por parte del individuo, empresa u organización.

Cuentas por cobrar

En el proyecto de tesis presentada por la estudiante Saraguro, nos habla que las cuentas por cobrar se originan de las ventas realizadas a créditos a clientes que adquieren servicios o bienes que la compañía ofertan, o

también por préstamos concedidos a terceros, el mismo concluye que para tener cuentas por cobrar se debe generar primero una producción para poder obtener activos corrientes.

La definición que se les da a las cuentas por cobrar varia de un autor a otro, siguiendo siempre su criterio y sus principios existen autores; se define como “la cantidad que los clientes deben al negocio. Las cuentas por cobrar surgen cuando la mercancía o los servicios se venden, pero su importe no es inmediato”. (Colmes, 1999).

Las cuentas por cobrar según lo plantea Redondo (2004, p. 194) estas abarcan los créditos comerciales a favor de las empresas originados por la venta de mercancía o servicios estos también incluyen los garantizados por facturas, notas de entrega, o documentos similares.

Las cuentas por cobrar forman parte de la administración del capital financiero, ellas buscan optimizar los recursos de una institución para maximizar los resultados y reducir los riesgos en los procesos que afectan a la liquidez o a las ventas por medio del manejo óptimo de las variables. (Ortega,2002).

Las cuentas por cobrar constituyen una actividad comercial de ventas estas se realizan de mutuo acuerdo cliente proveedor queda pendiente de cobros por un determinado periodo, sea este corto periodo o a largo plazo. Esto quiere decir, que las cuentas por cobrar representan una obligación por tercera persona perteneciente a las cuentas del activo en el balance de comprobación de sumas y saldos (Cantú, 2004).

Liquidez

“Tradicionalmente la liquidez de una empresa se ha juzgado por su capacidad de satisfacer sus obligaciones de pago a corto plazo a medida que estas vencen” (Hernández & Sánchez, 2005).

Es decir, la liquidez es una propiedad que mide si un activo es más realizable con certidumbre en el corto plazo sin cometer pérdida. De acuerdo con el siguiente autor la liquidez involucra:

Según Hicks (1996), la definición de liquidez involucra dos propiedades para el activo: el ser comerciable y el poder serlo sin pérdida en el corto plazo, de tal manera que el valor actual del activo guarde una relación estable con su valor para el largo plazo, de no mediar nueva información sobre los flujos.

En la teoría de James C. Van (1997) deduce que la liquidez constituye el aspecto más importante de análisis dentro de la empresa, ya que representa los activos que son fácilmente convertible en dinero. La liquidez es el resultado de las eficientes operaciones de la empresa, es decir que la adecuada distribución permitirá el buen funcionamiento de los recursos económicos.

Clasificación de las cuentas por cobrar

Según Brito (1992) señala que las cuentas por cobrar de acuerdo con su origen pueden clasificarse en dos grupos:

Cuentas por cobrar provenientes de ventas de bienes y servicios: este grupo de cuentas por cobrar está formado por aquellas cuyo origen es la venta a crédito de bienes y servicios.

Estas también son conocidas como “cuentas por cobrar comerciales” o “cuentas por cobrar clientes” y deben ser presentadas en el balance general en el grupo de activo circulante o corriente, excepto aquellas cuyos vencimientos sean mayores que el ciclo normal de operaciones de la empresa, el cual, en la mayoría de los casos es de doce meses. En aquellas empresas cuando su vencimiento sea mayor a doce meses deben ser clasificadas fuera del activo circulante, en el grupo de activos a largo plazo.

Cuentas por cobrar no provenientes de ventas a créditos: como el título lo indica, se refiere a derechos por cobrar que la empresa posee originado por transacciones diferentes a ventas de bienes y servicios a créditos. Este tipo de cuentas por cobrar deberán aparecer clasificadas en el balance general en el grupo de activos circulante, siempre que se espere

que van a ser cobradas dentro del ciclo normal de operaciones de la empresa, el cual, como se ha comentado, es de doce meses.

Antecedentes referenciales

Contabilidad

Podemos definir la contabilidad como ciencia que orienta a los sujetos económicos para que estos coordinen y estructuren en libros y registros adecuados la composición cualitativa y cuantitativa de su patrimonio, así como de las operaciones que modifican, amplían o reducen dicho patrimonio (Omeñaca ,2016, pág. 21).

La contabilidad consiste en registrar o anotar todos los hechos económicos acaecidos en una empresa, busca también reflejar el patrimonio de esta, lo que permite llevar un control de todas las operaciones realizadas y saber si la empresa obtiene beneficios o pérdidas suministrando a los directivos la información necesaria para realizar la gestión de la empresa (Nieto ,2010, pág. 2).

Es una ciencia que tiene principios generalmente aceptados. también es un arte porque el individuo tiene habilidad y destreza para llevar a cabo cada uno de los pasos del registro contable y esto permite que la persona, comerciante o empresa pueda resumir e interpretar las operaciones comerciales que realiza diariamente en forma ordenada para posteriormente realizar informes de estados financieros. (Zapata 2015, Pag21).

Entre otras de las definiciones la contabilidad es una técnica la cual permite registrar, clasificar y resumir toda aquella operación realizada en la empresa. Esta también permite llevar en cuenta todos sus eventos económicos, naturales y de otro tipo, identificable y cuantificable que afectan a la entidad, ayudando así a tomar decisiones correctas para la empresa. (Rodríguez 2015).

Contabilidad financiera

Gracias a la contabilidad financiera es posible preparar y comunicar información relevante y fiable acerca de la gestión llevada a cabo por las empresas, lo cual es crucial para el correcto desarrollo de la economía de un país (Deniz ,2013, pág. 20).

La contabilidad financiera es un medio a través del cual los usuarios de la contabilidad pueden medir, evaluar y seguir el progreso estancamiento o retroceso de la situación financiera de las entidades, a partir de la lectura de datos económicos y financieros de naturaleza cuantitativa, recolectados, transformados y resumidos en informes. (Romero ,2010, pag.10).

Es un sistema de información que expresa en términos cuantitativos y monetarios todas las transacciones que realiza una entidad económica, así como ciertos acontecimientos económicos que la afectan, con el fin de poder proporcionar información útil y segura a usuarios externos a la organización. (Bravo, 2017 Pag 5).

Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar constituyen fuentes de financiamiento de las operaciones que se realiza, las cuales permite obtener bienes y servicios de terceros, disfrutando de facilidades de crédito que estos puedan ofrecerles. En relación con ello, se deriva la importancia del debido control y adecuada contabilización de las cuentas por cobrar (Orrala ,2011, p.15).

Según Hansen-Holm (2012) manifestó:

Todo negocio necesita generar los ingresos suficientes para mantener estable su ciclo de operaciones, principalmente mediante la venta de sus inventarios y/o la prestación de servicios. Producto de ello en la actualidad casi todas las transacciones comerciales se caracterizan por hacerse a crédito. Cuando esta operación se efectúa, surge la contabilización de las cuentas por cobrar, confiando en que sus clientes les pagaran oportunamente y en condiciones normales (p. 381).

Según lo citado, se hace como referencia que las cuentas por cobrar son parte fundamental para una empresa y que se debe tomar a tiempo el debido control contable para así poder evitar problemas futuros en una organización. “Las cuentas por cobrar controla el movimiento de los créditos personales o simples concedidos por la empresa por la venta de mercaderías o servicios. Estos créditos no tienen respaldo de documentos como Letras de cambio, Pagarés”. (Bravo ,2011, p. 34).

Según (Jaramillo, 2016) las cuentas por cobrar demuestran la misma correlación que las cuentas por pagar, esto quiere decir que entre más rápido la empresa recolecte las carteras de ventas esto obtendrá mayor rentabilidad (pág. 337).

Cuentas por cobrar a clientes

Estas cuentas son derechos a favor de la compañía, y que principalmente se originan de las funciones que efectúa dicha empresa, en la cual interviene los derechos exigibles, que están totalmente vinculados con el giro del negocio. (Zapata 2011, p 79).

Clasificación de las cuentas por cobrar

corto plazo: es la disponibilidad inmediata, en un proceso no mayor a un año y se encuentra dentro del activo corriente.

largo plazo: es la disponibilidad mayor a un año.

La extensión de un crédito comercial a los clientes por un tiempo prudencial; en la mayoría de los casos es un instrumento utilizado en la mercadotecnia para promover las ventas, por ende, las utilidades, con el fin de mantener a sus clientes habituales y atraer a nuevos (Bodie ,2003, p. 214).

Es por esta razón que para generar las ventas de los productos y aumenten las ventas, se conceden créditos a los clientes en plazos razonables que puedan cumplir sus compromisos y a la vez tener clientes

nuevos, las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados o de productos.

Las cuentas por cobrar se pueden clasificar en dos tipos:

Corto plazo: en el corto plazo nos dice que son aquellas que se necesita de disponibilidad al momento que este dentro de un plazo y no debe ser mayor a un año.

Largo plazo: en el largo plazo su tiempo es a más de un año. En este tipo de cuentas se deberían presentar fuera del activo no corriente. (Ronald,2017).

Clientes

Según Dutka (2008) nos dice que Identificar a los clientes a través de una investigación del consumidor y de los estudios de empresa a empresa, adquirir información acerca de los clientes de los competidores y de los propios esto nos ayuda a establecer un programa de trabajo para investigar con éxito la satisfacción del cliente (pag31).

Saraguro en su proyecto de tesis 2018 nos dice que en la antigüedad la palabra cliente se refería a las caretas que los actores utilizaban para ocultar sus rostros, en la actualidad los clientes son las personas que se dedican al negocio de bienes adquiridos a créditos y a quienes no se exige garantía documentada.

En los conceptos subordinados como cuentas por cobrar, se tienen a los clientes como cartera, o valor de bienes y servicios que se venden a crédito y desde luego se venden a clientes (Mendoza & Ortiz, 2016).

Ingresos

Vera (2019) en su proyecto de tesis nos hable de que Los ingresos son dinero que una persona o empresa recibe a cambio de proporcionar un bien o servicio mediante la inversión de capital. Los ingresos se utilizan para poder financiar los gastos, las inversiones, las pensiones y la seguridad social son las principales fuentes para los jubilados.

Egresos

Es un pago de un pasivo a cambio de bienes o servicios.

Un egreso también es un gasto para una partida de valor alto que debe ser registrado como un activo a largo plazo. Una empresa por lo general establece un límite de capitalización para clasificar los gastos como gastos de capital. Se establece un límite máximo para evitar que una organización reconozca los artículos de bajo costo como activos fijos.

Crédito

En contabilidad, un crédito podría referirse a un término amplio que tiene muchos significados diferentes en el mundo financiero. Generalmente se define como un acuerdo contractual en el que un prestario recibe algo de valor ahora y acepta reembolsar al prestamista en una fecha posterior, generalmente con intereses.

El crédito también se refiere a la solvencia o el historial crediticio de una persona o compañía. También esta se refiere a un asiento contable que nos disminuye los activos o aumenta los pasivos y el patrimonio en el balance de una empresa (Rodríguez, 2014).

La forma más común de aplicar un crédito es la compra con tarjetas de créditos. Las personas tienden a hacer compras con tarjetas de crédito porque es posible que no tengan suficiente efectivo disponible para realizar la compra. Aceptar tarjetas de créditos pueden ayudar a aumentar Las ventas en los minoristas o entre empresas.

La cobranza es un importante servicio que nos permite el mantenimiento de los clientes al igual que abre la posibilidad de “volver a prestar”; es un procedimiento de cobranza estratégico y clave para generar el habito y una cultura de pago en los clientes. (Villanueva, 2016).

Wolfgang (2017) nos indica que el crédito es una herramienta de crecimiento personal y/o empresarial. Con el podemos disponer inmediatamente de bienes que nos toma mucho tiempo obtener solo con

nuestros recursos. Pero a su vez esta generaría una elevación a los costos financieros de las cuentas por cobrar.

Ante una situación de cobranza de la cual no se puede conseguir los frutos deseados, a quien se le adeuda una cantidad deberá ocurrir a la ley. Este simple hecho es en el cual se puede sentir vergüenza de que las demás personas los señalen como moroso y esto puede llevar a que la persona acceda al pago de manera inmediata.

Liquidez

La liquidez es la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. La liquidez se define como la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo. Es la proximidad de un activo a su conversión en dinero. Para medir la liquidez de una empresa se utiliza el ratio o razón de liquidez. La cual mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. Del análisis de estas razones se puede conocer la solvencia de efectivo de la empresa y su capacidad de permanecer solvente en caso de acontecimientos adversos (Ponce, 2016, p.25).

La liquidez de una empresa representa la agilidad que tiene para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas alcancen su vencimiento, la liquidez se refiere a la solvencia de la situación financiera general de la empresa, es decir la habilidad con la que puede pagar sus cuentas (Gitman, 2012, p.65).

Según Lino 2016 en su proyecto de tesis nos cuenta que los autores Hernández & Sánchez (2005) hablan tradicionalmente de que la liquidez de una empresa se ha juzgado por la capacidad de satisfacer sus obligaciones de pago a corto a medida que estas vencen.

La liquidez de una empresa según (Diaz, 2010), definen como una capacidad de afrontar sus deudas a corto plazo, tenemos varias formas de medirla. La primera de ella es a través del fondo de maniobra. Lo podríamos definir, y calcular, como la diferencia entre activo corriente

(circulante o a corto plazo) y pasivo corriente (circulante o a corto plazo). Hay un consenso generalizado en considerar el corto plazo hasta 1 año. (pág. 133).

Ratios financieros

Son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de los cuales, la relación por división entre sí de dos datos financieros directos, permiten analizar el estado actual o pasado de una organización en función a niveles óptimos definidos para ella.

A comienzo del siglo XIX, el uso por parte de los analistas de estados contables se hizo patente, de forma especial, la utilización de la razón de circulante o índice de liquidez.

Si bien un ratio aporta una valoración cuantitativa, la interpretación de esta requiere una abstracción del analista de forma cualitativa.

Limitaciones de los ratios

- Siempre están referidos al pasado
- Son estáticos y miden niveles de quiebra de una empresa.

Prueba ácida

Gitman (2012) afirma:

“El nivel de la razón rápida que una empresa debe esforzarse por alcanzar depende en gran medida del sector en la cual opera” (p.67).

Forma parte de las disposiciones que tiene dicha entidad para cubrir las obligaciones a corto plazo de manera rápida sin tener que recurrir a la venta o a la realización de los inventarios.

Su fórmula es:

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Ratios de liquidez general

Esta ratio de Liquidez General efectúa el grado de disposición de la entidad para llegar a conocer las deudas a corto plazo con aquellos activos que se transforman en tesorería en el mismo periodo de tiempo. Lo sustenta en su obra (Morales, 2014, p. 95)

El ratio de liquidez es el resultado entre los activos corrientes de la empresa y los pasivos de la misma naturaleza. En el ratio de liquidez se manifiesta la capacidad que se tiene en una empresa para de esta manera convertir sus inversiones en medios de pago completamente líquidos, ya así saber si esto asegura el pago de las deudas de forma rápida. Es decir, mientras más líquido es el activo, más fácil se puede convertir en dinero para pagar las deudas. (Rico, 2015, pag.102).

Es decir, la, la liquidez mide la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas a corto plazo y por ende determina el dinero en efectivo de que se dispone, para cancelar las deudas. Felicitan monitorizar la situación financiera del negocio frente a otras, en este caso el ratio de liquidez se limite al análisis del activo y pasivo.

Su fórmula es:

$$\text{Liquidez general} = \frac{\text{Activo Corriente (AC)}}{\text{Pasivo Corriente (PC)}}$$

Rotación de cartera. - Es el indicador de eficiencia que muestra la forma cómo se está recuperando la cartera, de acuerdo con las políticas de crédito de la empresa, se expresa en veces

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{ingresos operacionales (ventas a créditos)}}{\text{cuentas por cobrar promedio}}$$

Se puede partir del período promedio de cobro, entendido como la cantidad promedio de tiempo que se requiere para recuperar las cuentas por cobrar, calculada de la siguiente manera:

$$\text{Periodo promedio cobro} = \frac{360 \text{ días}}{\text{rotación de cartera}}$$

El periodo promedio de cobro es significativo solo en relación de condiciones de créditos de la empresa, pudiéndose expresarse también:

$$\text{Días de cartera} = \frac{\text{cuentas x cobrar promedio}}{\text{ingresos operacionales (ventas) a crédito}} \times 360$$

Tipos de análisis

Análisis vertical

Este tipo de análisis se utiliza para evaluar la estructura interna de los estados financieros, con el fin de determinar la participación porcentual de cada partida sobre un total. Esta también hace parte de las herramientas o instrumentos de la administración financiera, que permite verificar la situación financiera y los resultados de una entidad en un periodo

determinado, es decir, no realiza una comparación de las cifras año a año.

Análisis horizontal

Este tipo de análisis consiste en un método utilizado por las empresas para comparar Estados Financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos. Con el fin de conocer la variación de dinero (absoluta) como también porcentuales (relativa) de las cuentas de un periodo a otro. La finalidad de este concepto del análisis horizontal nos indica que mediante su aplicación podemos conocer cómo ha cambiado la estructura financiera y de inversión de la organización durante los periodos de un estudio,

Importancia del análisis horizontal

- Analizar el incremento o disminución de cada una de las cuentas de los Estados Financieros.
- Conocer si estas variaciones han contribuido o no al crecimiento del negocio.
- Sacar conclusiones sobre si el incremento de una cuenta apoya al incremento de otra o más bien lo perjudica.
- Analizar como ha evolucionado el negocio durante el transcurso del tiempo y tomar decisiones para mejorar el estado financiero del mismo.

Fundamentación legal

El artículo 1 del código del comercio nos dice:

Art 1.- el código del comercio rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles, y los actos y contrato de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes.

Art 2.- son comerciantes:

- a) Las personas naturales que, teniendo capacidad legal para contratar, hacen del comercio su ocupación habitual;
- b) Las sociedades constituidas con arreglo a las leyes mercantiles; y
- c) Las sociedades extranjeras o las agencias y sucursales de estas, que dentro del territorio nacional ejerzan actos de comercios, según la normativa legal que regule su funcionamiento.

Actividad mercantil

Art 7.- se consideran comerciantes a las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeras, domiciliadas en el Ecuador, que intervengan en el comercio de muebles e inmuebles, que realicen servicios relacionados con actividades comerciales, y que, teniendo capacidad para contratar, hagan del comercio su profesión habitual y actúen con un capital en giro propio y ajeno.

Art 8.- son actos de comercios para todos los efectos legales:

- a) La compra o permuta de bienes muebles, con destino a enajenarlos en igual forma, y la enajenación de estos;
- b) La compra o permuta de bienes muebles con destino a arrendarlos; el arrendamiento de estos; el arrendamiento de toda clase de bienes para subarrendarlos, y el subarrendamiento de estos;
- c) La compra o enajenación de los establecimientos de comercio, y la prenda, arrendamiento, administración y demás operaciones análogas relacionadas con los mismos;
- d) La intervención como asociado en la constitución de sociedades comerciales, los actos de administración de estas o la negociación a título oneroso de las acciones, participaciones o partes sociales;
- e) La producción, transformación, manufactura y circulación de bienes;
- f) El transporte de bienes y personas;
- g) Las operaciones descritas y reguladas por el código orgánico monetario y financiero, sin perjuicio de que las mismas se encuentren sometidas a dicha ley;

- h) Las actividades de representación, prestadas por terceros, a través de las cuales se colocan productos o se prestan servicios en el mercado;
- i) Las empresas de almacenes, tiendas, bazares, fondas, cafés y otros establecimientos semejantes;
- j) Las actividades mercantiles realizadas por medio de establecimiento físicos o sitios virtuales, donde se oferten productos o servicios;
- k) El contrato de seguro:
 - l) Todo lo concerniente a letras de cambio o pagares a la orden, aun entre no comerciantes; las remesas de dinero de una plaza a otra, hechas en virtud de un contrato de cambio, y todo lo concerniente a libranzas entre comerciantes solamente, o por actos de comercio de parte del que suscribe la libranza;
- m) Las operaciones de banco;
- n) Las operaciones de bolsa;
- o) Las operaciones de correduría;
- p) Las operaciones de construcción y carena de naves, y la compra o venta de naves o de aparejos y vituallas;
- q) Las asociaciones de armadores;
- r) Las expediciones, transporte, depósitos o consignaciones marítimas;
- s) Los fletamentos, préstamos a la gruesa y más contratos concernientes al comercio marítimo;
- t) Los hechos que producen obligación en los casos de averías, naufragios y salvamentos.

Capitulo tercero

De las cartas de créditos

Art.191.- la carta de crédito tiene por objeto realizar un contrato de cambio condicional, celebrado entre el dador y el tomador, cuya perfección depende de que este haga uso del crédito que aquel le abre.

Art.192.- la carta de crédito puede contener la autorización al tomador de gira a favor de otra persona, o a su orden, hasta por la suma que ella indique; pero la letra deberá estar adherida a la carta de crédito que le sirve de base.

Art.193.- en la carta de crédito se designará el tiempo dentro del cual el tomador debe hacer uso de ella.

También deberá contener la cantidad por la cual se abre el crédito; y, si no se expresare, será considerada como simple introducción o recomendación.

El tomador de una carta de crédito deberá suscribirla en el caso de hacer uso de ella.

Art.194.- el dador no puede revocar la carta de crédito, salvo que sobrevenga algún accidente que menoscabe el crédito del tomador; y ni aun en este caso podrá revocarla si el tomador hubiere dejado en su poder los valores de la carta.

Revocándola intempestivamente, el dador será responsable de los daños y perjuicios que se originen al tomador

Art.195.- el dador está obligado a pagar a su corresponsal la cantidad que este, en virtud de la carta de crédito, entrega al tomador. El pagador de la letra no tiene acción contra el portador, a no ser que resulte de los términos de la carta, que el dador solo quiso constituirse fiador de la cantidad que percibiére el portador.

Art.196.- el tomador deberá poner en la misma carta los recibos por las cantidades que reciba; y si tomare solo parte del máximo por el que hubiere sido acreditado, podrá pedir copia autorizada de la carta y los recibos al encargado de entregar fondos.

Art.197.- si la carta de crédito no fuere pagada, el portador de ella podrá comprobar la causa por medio del protesto, que se hará según lo prescrito en el capítulo que regula la letra de cambio.

Art.198.- la carta de crédito podrá ser dirigida a varios corresponsales. En este caso, el corresponsal que entregue una suma parcial al portador deberá hacer poner el recibo al dorso de la carta, bajo responsabilidad de daños y perjuicios, tomando además copia, autorizada por el portador, de la carta y el recibo.

Art.199.- el portador de una carta de crédito está obligado a probar la identidad de su persona, si el pagador lo exigiere.

NIIF 2 pagos basados en acciones.

El objetivo de esta NIIF consiste en especificar la información financiera que ha de incluir una entidad cuando lleve a cabo una transacción con pagos basados en acciones. En concreto, requiere que la entidad refleje el resultado del ejercicio y en su posición financiera, los efectos de las transacciones con pagos basados en acciones, incluyendo los gastos asociados a las transacciones en las que se conceden opciones sobre acciones a los empleados.

Alcance

La entidad aplicara esta NIIF en la contabilización de todas las transacciones con pagos basados en acciones, incluyendo:

- (a) Transacciones con pagos basados en acciones liquidados mediante instrumentos de patrimonio, en las que la entidad reciba bienes o servicios a cambio de instrumentos de patrimonios de esta (incluyendo acciones u opciones sobre acciones),
- (b) Transacciones con pagos basados en acciones liquidados en efectivos, en las que la entidad adquiera bienes o servicios, incurriendo en pasivos con el proveedor de esos bienes o servicios por importes que se basen en el precio (o en el valor) de las acciones de la entidad o de instrumentos de patrimonio de esta, y
- (c) Transacciones en las que la entidad reciba o adquiera bienes o servicios, y los términos del acuerdo proporcionen a la entidad o al proveedor de dichos bienes y servicios, la opción de liquidar la

transacción en efectivo (o con otros activos) o mediante la emisión de instrumentos de patrimonio.

Aspectos generales

En las transacciones con pagos basadas en acciones liquidadas mediante instrumentos de patrimonio la entidad valorará los bienes o servicios recibidos, así como el correspondiente incremento en el patrimonio neto, directamente al valor razonable de los bienes o servicios, a menos que dicho valor razonable no pueda ser estimado con fiabilidad.

Transacciones con pagos basadas en acciones liquidadas en efectivo

30. para las transacciones con pagos basados en acciones liquidadas en efectivos, la entidad valorará los bienes o servicios adquiridos y el pasivo en el que haya incurrido, por el valor razonable del pasivo.

31. por ejemplo, la entidad podría conceder a los empleados derechos sobre la revalorización de las acciones como parte de su remuneración, por lo cual los empleados adquirirán el derecho a un pago futuro de efectivo (más que el derecho a un instrumento de patrimonio), que se basará en el incremento del precio de la acción de la entidad a partir de un determinado nivel, a lo largo de un periodo de tiempo determinado.

32. la entidad reconocerá los servicios recibidos, y el pasivo a pagar por tales servicios, a medida que los empleados presten el servicio.

33. el pasivo se valorará, tanto inicialmente como en cada fecha en la que se presente información hasta su liquidación, al valor razonable de los derechos sobre la revalorización de las acciones, mediante la aplicación de un modelo de valoración de opciones, teniendo en cuenta los plazos y condiciones de concesión de los citados derechos, y en la medida en que los empleados hayan prestado sus servicios hasta la fecha.

NIIF 9 instrumentos financieros

El objetivo de esta norma es establecer los principios para la información financiera sobre activos y pasivos financieros. De forma que se presente información útil y relevante para los usuarios de los estados financieros para la evaluación de importes, calendario e incertidumbre de los flujos de efectivos.

Esta norma será aplicada por todas las entidades a todos los tipos de instrumentos financieros, excepto a:

- A) Aquellas participaciones en dependientes, asociadas o negocios conjuntos que se contabilicen de acuerdo con la NIFF10, estados financieros consolidados, la NIC 27 estados financieros separados y la NIC 28 inversiones en entidades asociadas y en negocios conjuntos.
- B) Los derechos y obligaciones surgidos de los contratos de arrendamientos en los que sea aplicable la NIIF16 arrendamiento.
- C) Los derechos y obligaciones de los empleadores por planes de prestaciones a los empleados a los que se aplique la NIC 19 retribuciones a los empleados.
- D) Los derechos y obligaciones resultantes de un contrato de seguros, tal como la define la NIFF 4 contratos de seguros, que sean diferentes de los derechos y obligaciones de un emisor resultante de un contrato que cumpla la definición de contrato de garantía financiera.
- E) Los instrumentos financieros emitidos por la entidad que cumplan la definición de instrumento de patrimonio recogida en la NIC 32 o que se requiere que sean clasificadas como instrumentos de patrimonios.

Una entidad puede seleccionar su política contable para cuentas por cobrar comerciales, cuentas por cobrar por arrendamiento y activos de los contratos de forma independiente una de la otra.

De acuerdo con la NIFF 9 solo hay un único modelo de deterioro sin importar la forma de valoración del instrumento financiero, la única excepción es el enfoque simplificado para cuentas por cobrar comerciales, activos de los contratos y cuentas por cobrar por arrendamientos.

La provisión por deterioro se basa en dos grandes aspectos: las pérdidas esperadas de los próximos 12 meses y en las pérdidas esperadas durante toda la vida del activo.

La condición para discriminar cual utilizar depende de la medición del aumento de riesgo del crédito desde el reconocimiento inicial. De acuerdo con la NIFF 9, si no existe otra información disponible o si tiene un costo o esfuerzo desproporcionado, se utiliza la información sobre morosidad para determinar si ha habido incrementos significativos en el riesgo crediticio desde el reconocimiento inicial.

Existe una presunción refutable de que el riesgo crediticio de un activo financiero se ha incrementado significativamente desde el reconocimiento inicial, cuando los pagos contractuales se atrasen por más de 30 días y un riesgo aun mayor cuando el atraso supera los 90 días. Es refutable siempre y cuando la entidad cuente con información razonable para respaldar que puede basarse en otros criterios para determinar el deterioro.

El enfoque simplificado para cuentas por cobrar comerciales, activos de los contratos y cuentas por cobrar por arrendamientos permite que el deterioro se registre basado siempre en las pérdidas esperadas durante toda la vida del activo.

Ley orgánica de régimen tributario interno

Art.19.- obligación de llevar contabilidad. – (reformado por el art. 79 de la ley s/n, R.O. 242-3S, 29-XII-2007; y, por el art. 13 de la ley s/n, R.O. 405-S, 29-XII-2014). - están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las

sociedades. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares.

Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.

Art. 20.- Principios generales. - la contabilidad se llevará por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos de América, tomando en consideración los principios contables de general aceptación, para registrar el movimiento económico y determinar el estado de situación financiera y los resultados imputables al respectivo ejercicio impositivo.

Art. 21.- Estados financieros. - los estados financieros servirán de base para la presentación de las declaraciones de impuestos, así como también para su presentación a la superintendencia de compañía y a la superintendencia de bancos y seguros, según el caso.

Art. 37.- Contribuyentes obligados a llevar contabilidad. - todas las sucursales y establecimientos permanentes de compañía extranjeras y las sociedades definidas como tales en la ley del régimen tributario interno, están obligadas a llevar contabilidad.

Los documentos sustentatorios de la contabilidad deberán conservarse durante el plazo mínimo de siete años de acuerdo con lo establecido en el código tributario como plazo máximo para la prescripción de la obligación tributaria, sin perjuicio de los plazos establecidos en otras disposiciones legales.

Art. 38.- contribuyentes obligados a llevar contabilidad de ingresos y egresos. - las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital, obtengan ingresos y efectúen gastos inferiores a los previstos en el artículo anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.

La cuenta de ingresos y egresos deberá contener la fecha de la transacción, el concepto o detalle, el número de comprobante de venta, el valor de esta y las observaciones que sean del caso y deberá estar debidamente respaldadas por los correspondientes comprobantes de venta y demás documentos pertinentes.

Los documentos sustentatorios de los registros de ingresos y egresos deberán conservarse por siete años de acuerdo con lo establecido en el código tributario, sin perjuicio de los plazos establecidos en otras disposiciones legales.

Art.40.- Registro de compras y adquisiciones. - los registros relacionados con la compra o adquisiciones de bienes y servicios, estarán respaldados por los comprobantes de venta y de retención, así como por los documentos de importación.

Este principio se aplicará también para el caso de las compras efectuadas a personas no obligadas a llevar contabilidad.

Art. 41.- Emisión de comprobante de venta. - los sujetos pasivos deberán emitir y entregar comprobantes de venta en todas las transferencias de bienes y en la prestación de servicios que efectúen, independientemente de su valor y de los contratos celebrados.

Dicha obligación nace con ocasión de la transferencia de bienes o la prestación de servicios de cualquier naturaleza, aun cuando dichas transferencias o prestaciones se realicen a título gratuito, no se

encuentren sujetas a tributos o estén sometidos a tarifa cero por ciento del IVA, independientemente de las condiciones de pago.

Sin embargo, en transacciones de menor valor, las personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, a petición del adquirente del bien o servicio, están obligadas a emitir y entregar comprobantes de venta.

Los contribuyentes no obligados a llevar contabilidad, por la suma de todas sus transacciones inferiores al límite establecido en el reglamento de comprobantes de venta y de retención, al final de cada día emitirán una sola nota de venta cuyo original y copia conservarán en su poder.

Art.43.- Estados financieros a ser utilizados en el análisis del crédito.

- las entidades financieras, así como las instituciones del estado que, para cualquier trámite, requieran conocer sobre la situación financiera de las personas naturales o sociedades, exigirán la presentación de los mismos estados financieros que sirvieron para fines tributarios.

Las instituciones del sistema financiero nacional, dentro del proceso de análisis de créditos, consideraran como balance general y estados de resultados, únicamente a las declaraciones de impuesto a la renta presentadas por sus clientes ante el servicio de rentas internas.

El servicio de rentas internas, sin perjuicio de la obligación que tiene la superintendencia de bancos y seguros de controlar la correcta aplicación de esta disposición, verificará el cumplimiento de lo señalado en el presente artículo, y en caso de su inobservancia impondrá las sanciones a que hubiere lugar, de conformidad con la ley.

Ley del comprobante del SRI

Capítulo 1

De los comprobantes de venta, retención y documentos complementarios.

Art.1.- comprobante de venta. - son comprobante de venta los siguientes documentos que acreditan la transferencia de bienes o la prestación de servicios o la realización de otras transacciones gravadas con tributos:

- Facturas
- Notas de ventas – RISE
- Liquidaciones de compra de bienes y prestación de servicios
- Tiquetes emitidos por máquinas registradoras
- Boletos o entradas a espectáculos públicos
- Otros documentos autorizados en el presente reglamento

Art. 2.- documentos complementarios. -son documentos complementarios a los comprobantes de venta, los siguientes:

Notas de créditos

Notas de débitos

Guías de remisión

Art. 3.- comprobante de retención. - son comprobante de retención los documentos que acreditan las retenciones de impuestos realizadas por los agentes de retención en cumplimiento de lo dispuesto.

Art. 5.- autorización de impresión de los comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención. - los sujetos pasivos solicitaran al servicio de rentas internas la autorización para la impresión y emisión de los comprobantes de venta y sus documentos complementarios, así como de los comprobantes de retención, a través de los establecimientos gráficos autorizados, en los términos y condiciones del presente reglamento.

Art.11 facturas. - se emitirán y entregarán facturas con ocasión de la transferencia de bienes, de la prestación de servicios o la realización de otras transacciones gravadas con impuesto, considerando lo siguiente;

- a) Desglosando el importe de los impuestos que graven la transacción, cuando el adquiriente tenga el derecho al uso de crédito tributario o sea consumidor final que utilice la factura como sustento de gastos personales:

- b) Sin desglosar impuestos, en transacciones con consumidores finales: y,
- c) Cuando se realicen operaciones de exportación.

Art 12 Nota de venta. - emitirán y entregarán nota de venta exclusivamente los contribuyentes inscritos en el régimen simplificado.

El artículo 226 de la constitución de la republica del ecuador señala que las instituciones del estado, sus organismos, dependencias, las servidoras o servidores públicos y las personas que actúan en virtud de una potestad estatal ejercen solamente las competencias y facultades que les son atribuidas constitucional y legalmente.

El artículo 50 de la ley del régimen tributario interno dispone que la retención en la fuente deberá realizarse al momento del pago o crédito en cuenta, lo que suceda primero. Los agentes de retención están obligados a entregar el respectivo comprobante de retención a las personas a quienes deben efectuarla dentro de un término no mayor a los cinco días de recibido el comprobante de venta.

Artículo 97 del reglamento manifiesta que los agentes de retención de impuesto deberán extender un comprobante de retención dentro del plazo máximo de cinco días recibido el comprobante de venta. El comprobante será impreso o emitido mediante sistemas de cómputo.

El artículo 8 del reglamento de comprobantes de ventas, retención y documentos complementarios, expresa que los agentes de retención de forma obligatoria emitirán el comprobante de retención en el momento que se realice el pago o se acredite en cuenta, lo que ocurra primero, y estará disponible para la entrega al proveedor dentro de los cinco días hábiles siguientes al de la presentación del comprobante.

El artículo 9 del reglamento de comprobante de venta, retención documentos complementarios indica que para ejercer el derecho al crédito tributario del impuesto al valor agregado por parte del

adquiriente de los bienes o servicios se consideran válidas las facturas.

Conceptualización de las variables

Variable dependiente: cuentas por cobrar a clientes

Las cuentas por cobrar son cuentas que registran los bienes y derechos a favor de la entidad, pendientes de cobro. En este rubro se incluyen las cuentas de clientes, documentos por cobrar y deudores. Estas cuentas también representan el total de dinero que se adeuda a la empresa por concepto de venta efectuada a créditos también representan las acreencias o los importes originados por las ventas de bienes y servicios. (Decaro Santiago 2015).

Variable independiente: liquidez

La liquidez es la facilidad, velocidad y el grado de merma para convertir los activos circulantes en tesorería. A su vez la tesorería es considerada el componente más líquido con respecto a todos los demás activos, pues proporciona la mayor flexibilidad de elección a la empresa para decisiones de inversión o financiación. También este componente representa el inicio y el final de un ciclo y su conversión va dirigida a todo tipo de activos. (Bernstein 1999).

Definiciones conceptuales

Contabilidad

A la contabilidad se la define como una ciencia que nos enseña las normas y procedimientos para ordenar y registrar todas las operaciones contables practicadas por unidades económicas, ya sea de manera individual o bajo las sociedades, siendo estas mercantiles o civiles. (Ávila 2007).

Contabilidad financiera

Se deduce que el principal objetivo de la contabilidad financiera es informar sobre los hechos contables de origen externos a la empresa, es decir, los relacionados con sus partícipes y es útil para ellos, la contabilidad financiera es obligatoria en la generalidad de los países. (Veiga 2015).

Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar se originan de las ventas realizadas a créditos esto se debe a que los clientes adquieren servicios o bienes que las compañías ofertan o también por un préstamo concedido a terceros. Toda empresa para tener el rubro de cuentas por cobrar debe haber generado anteriormente una producción y para que la producción se lleve a cabo debe tener activos corrientes. (Guajardo 2015).

Clientes

Los clientes son el factor principal de todo negocio es por ello que las organizaciones le deben prestar mucha atención, por eso el éxito de una empresa radica en la demanda de sus clientes siendo ellos los verdaderos protagonistas del desarrollo de la organización. (Gaither 2000).

Ingresos

Se define al ingreso como un incremento de los recursos económicos que presenta una compañía, una persona o un sistema contable y que constituye un aumento del patrimonio neto del mismo. En otra palabra es el total que una empresa recibe por las ventas de sus productos. (Raffino 2019).

Egresos

Se define a los egresos como activos que se han usado o consumido en un negocio con el fin de obtener ingresos, esto a su vez disminuyen el capital del negocio, y como consecuencia de comparar los ingreso

con los gastos se genera una utilidad o perdida en su periodo. (Guajardo 2005).

Ventas

La podemos definir como un proceso de estimular a los consumidores para que compren. Para ello, las empresas que ponen en práctica este concepto utilizan todo un arsenal de herramienta de venta y promoción para estimular más las compras. (Kotler 2005).

Crédito

Se lo define como un contrato en la cual la compañía pone a disposición del cliente para la respectiva realización de un pago en fecha establecida y en que limite puede disponer y sus condiciones de pago que se aplicaran al momento de celebrar la venta entre la compañía y el cliente, esta es la posibilidad que se le otorga al cliente de adquirir productos de la empresa. (Flores 2013)

Interés

Es una retribución que se paga o se recibe por utilizar o prestar una cierta cantidad de dinero por un periodo determinado. Esto se calcula como un porcentaje de la cantidad prestada, incluyendo el factor de inflación y la rentabilidad esperada. (Morales C.2014).

Liquidez

Es la capacidad de una inversión para ser transformada en dinero en efectivo sin que se produzca una perdida significativa de valor, en pocas palabras cuanto más fácil sea convertir un activo en efectivo en dinero en efectivo, se dice que es más líquido. También es importante controlar la liquidez de una empresa, en especial durante aquellas épocas en las que el crédito bancario sea reducido. (Banda 2016).

Capítulo III

Metodología

Presentación de la empresa

La empresa Latinos S.A. inicia con éxitos sus labores en el año 2014, en la ciudad de Guayaquil, km 12 ½ vía Daule dedicándose a la compra y venta de electrodomésticos brindándoles la mejor atención, los mejores productos, la mejor financiación y los mejores servicios.

La empresa cuenta con personal capacitado y actualizados con los productos, precio, ofertas, descuentos que faciliten de manera cordial y oportuna la información adecuada a los clientes creando confiabilidad al momento de realizar la selección del producto

La problemática abordada se centra en los dos últimos años donde disminuyó sus niveles de ingresos es por los altos niveles de créditos vencidos.

Objeto social

El objetivo social de la empresa Latinos S.A. es la comercialización y venta de electrodomésticos.

Misión

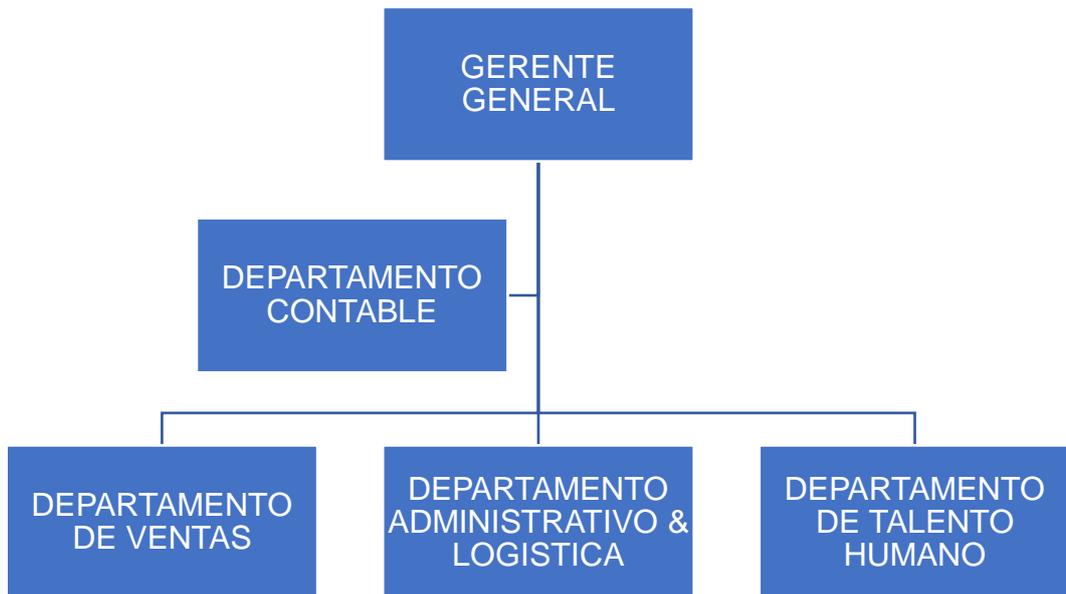
Ser una empresa líder en comercialización y venta de electrodomésticos, para poder satisfacer las necesidades de nuestros clientes brindar calidad, garantía, facilidad y bienestar a través de una atención personalizada y oportuna.

Visión

Ser líderes en servicios en cuanto a venta de electrodomésticos también ser la primera y mejor opción en artículos para el hogar y bienestar.

Estructura organizativa

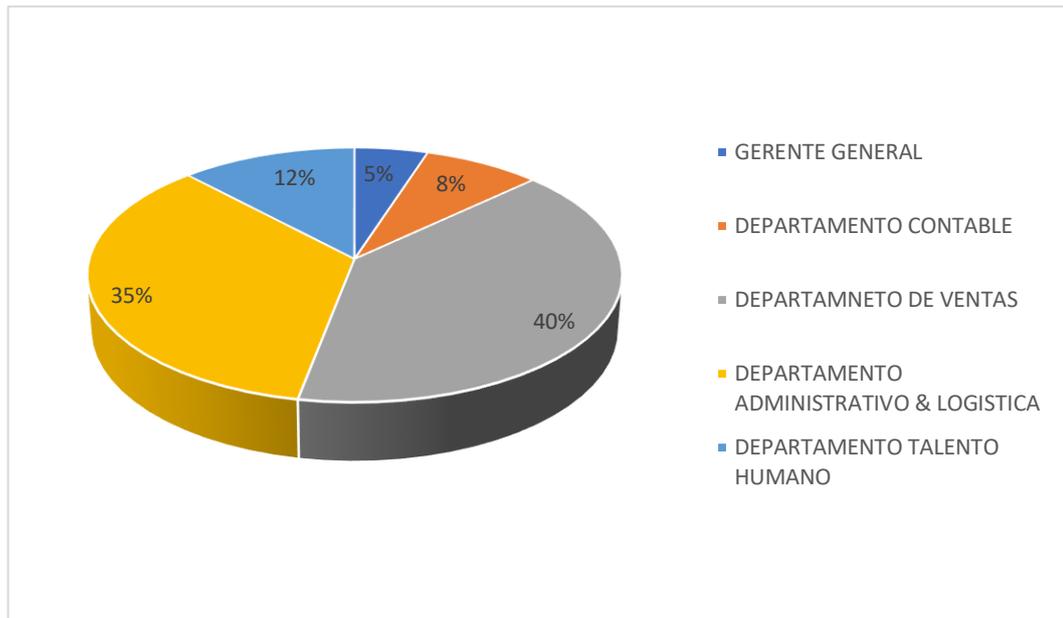
Empresa Latinos S.A.



Fuente: Elaboración propia

El personal de Latinos S.A. se encuentra distribuido por los diferentes departamentos: contable, ventas, administrativo & logística y talento humano liderada por la gerencia general para que así se pueda dar cumplimiento a los objetivos.

Distribución del personal



Fuente: Elaboración propia

Cantidad de trabajadores

PUESTO OCUPACIONAL	N. TRABAJADORES
Gerente general	1
Departamento contable	4
Departamento de ventas	15
Departamento administrativo & logística	10
Departamento talento humano	4
TOTAL	34

FUENTE: Elaboración propia

Clientes, proveedores

La empresa LATINOS S.A cuenta con una larga lista de clientes y proveedores los cuales son parte fundamental para el funcionamiento de la empresa. Tanto así que los clientes, proveedores son los que generan movimiento a las cuentas de inventario.

Listados de principales clientes:

- ✓ Público en general
- ✓ Credihogar
- ✓ Electrodomésticos Buen Hogar
- ✓ Electrodomésticos J&D

Listado de principales proveedores:



- ✓ LG electronics
- ✓ Samsung Electronics
- ✓ Mabe S.A
- ✓ Industrias Haceb
- ✓ Electrolux
- ✓ Whirlpool
- ✓ Indurama

Principales productos o servicios

En la empresa LATINOS S.A contamos con los siguientes electrodomésticos de diferentes marcas y precios como: lavadoras, cocinas, refrigeradoras, televisores, etc. Exactamente todos los electrodomésticos de línea blanca que se necesitan en un hogar también dispositivos móviles entre otras cosas.

Descripción del proceso objeto de estudio o puesto de trabajo

Las cuentas por cobrar representan dinero propio que no puede ser utilizado, esto quiere decir que es un ingreso que aún no ha sido cobrado a los clientes previo acuerdo, para poder tener crecimiento en una empresa debemos tener una administración eficiente de la cobranza.

La Ing. Martha Beltrán Loo en su cargo del departamento de cuentas por cobrar tiene la siguiente responsabilidad en este puesto de trabajo

- ✓ Procesar cuentas y pagos entrantes de conformidad con las políticas y procedimientos financieros.
- ✓ Realizar transacciones financieras diarias, incluidas la verificación, clasificación, cálculos, contabilización y registro de datos de cuentas por cobrar.
- ✓ Preparar facturas y depósitos bancarios.
- ✓ Conciliar en el libro mayor de cuentas por cobrar para garantizar que todos los pagos se contabilicen y registren correctamente.
- ✓ Verificar las discrepancias y resolver los problemas de facturación de los clientes.
- ✓ Facilitar el pago de las facturas vencidas enviando recordatorios de facturas y poniéndose en contacto con los clientes.
- ✓ Generar informes y estado financieros que detallen el estado de las cuentas por cobrar.

Diseño de la investigación

Enfoque cuantitativo

También conocido como investigación cuantitativa, empírico-analítico, racionalista o positivista este enfoque se basa en los números para investigar, analizar y comprobar información y datos; este intenta especificar y delimitar la asociación o correlación, además de las fuerzas de las variables, la generalización y objetivación de cada uno de los resultados obtenidos para deducir una población.

Este método es uno de los más utilizados por la ciencia, la informática, la matemática y como herramienta principal la estadística, esto quiere decir que los métodos cuantitativos utilizan valores cuantificables como porcentajes, magnitudes, tasas, costos, entre otros.

Enfoque cualitativo

Es la recogida de información basada en comportamientos naturales, discursos, respuestas abiertas para la posterior interpretación de significados.

Todo método cualitativo analiza el conjunto de discurso entre los sujetos y la relación de significados para ellos, digamos que este método de investigación no descubre, sino que construye el conocimiento, gracias al comportamiento entre las personas implicadas y toda su conducta observable.

Tipos de investigación

Investigación descriptiva

Este tipo de investigación es usado para describir las características del fenómeno, sujeto o población a estudiar. Esta investigación no comprende el empleo de hipótesis ni predicciones, sino la búsqueda de las características del fenómeno estudiado que le interesen al investigador.

El objetivo de esta investigación consiste en llegar a conocer situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita en la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o, más variables.

Los investigadores recogen los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento.

Investigación explicativa

A este tipo de investigación tiene como objeto el planteamiento y/o valoración de hipótesis, o la interpretación de razonamiento.

El núcleo de la investigación consiste en formular, considerar y/o contrastar una o diversas hipótesis que aporten elementos que expliquen o que ayuden a comprender las causas o razones del fenómeno objeto del estudio

Estos también incluyen propiamente un trabajo de campo o recogida de datos empíricos, pero se refieren, a la manera de interpretar un texto literario o filosófico, una obra artística, un fenómeno cultural o un conjunto de documentos.

Procedimientos de la investigación

Dentro del procedimiento de la investigación se desarrolla bajo el criterio de la investigación cuantitativa en la cual sirve para identificar el proceso de cobranza a los clientes. Porque en si este método se basa en números que podemos analizar para sacar nuestras propias conclusiones de los valores cuantificables como porcentajes, magnitud, tasas, costos etc.

También se utiliza el análisis horizontal con el fin de conocer la variación de dinero como también los porcentajes que nos indica cada cuenta de un periodo a otro y si estas han contribuido al crecimiento o no del negocio y así poder definir la liquidez de la empresa cada año.

Ratios financieros

Es un indicador que nos permite medir la capacidad de cumplimiento de la empresa para sus obligaciones a Corto plazo

Ratios de liquidez y rotación de las cuentas por cobrar

Este ratio es una herramienta que nos ayuda a llevar el control del dinero sobre las ventas a créditos también nos ayuda a medir el

número de veces en las que se cobra en un periodo las cuentas por cobrar que se está analizando

Cual formula es:

periodo promedio cobranza:
$$\frac{\text{(cuentas por cobrar) (días en el año)}}{\text{ventas anuales a crédito}}$$

Rotación de las cuentas por cobrar

Por lo general este ratio de cuentas por cobrar muy alto o creciente refleja que la empresa tiene más ventas al contado lo cual vuelve eficiente el giro del negocio al poseer suficiente liquidez esto quiere decir que posee de una gestión de cuentas por cobrar eficiente.

Por otra parte, si este ratio baja o va disminuyendo denota que la empresa posee demasiadas ventas a créditos lo cual perjudica a la empresa por no tener solvencia económica adecuada para gestionar sus pagos o se maneja políticas de créditos demasiados flexibles.

La fórmula es

Rotación de las cxc:
$$\frac{\text{ventas}}{\text{CX}}$$

Ratio rotación de cartera

Mide con qué frecuencia la empresa puede recuperar las cuentas por cobrar, teniendo como propósito principal medir el plazo promedio de créditos otorgados a los clientes.

Técnicas e instrumentos de investigación

Técnicas de recolección de datos

Según Arias (2006 p.146) son distintas formas o maneras de obtener información, también consiste en recolectar datos relacionados con las

variables involucradas en el estudio de las estrategias de aprendizaje sobre la inteligencia emocional.

Según Méndez (1999, p 143) la define como los hechos o documentos a los que acude el investigador y que le permiten tener información. Además, manifiesta que existen fuentes primarias y secundaria.

Las primarias es la información oral o escrita que es recopilada directamente por el investigador a través de relatos o escritos, mientras que las secundarias es la información escrita que ha sido recopilada y transcritas por personas que han recibido la información por otras fuentes.

Hernández (2006) señala que para poder recolectar información existen tres actividades que se encuentran estrechamente vinculadas entre sí y estas son:

- ✓ Seleccionar un instrumento o método de recolección de los datos
- ✓ Aplicar ese instrumento o método para recolectar datos
- ✓ Preparar observaciones, registros y mediciones obtenidas

Instrumento análisis documental

Es una operación intelectual que da lugar a un documento secundario que actúa como intermediario o instrumento de búsqueda obligado entre el documento original y el usuario que solicita información.

El análisis cubre desde la identificación externa o descripción física del documento, hasta la descripción conceptual de su contenido o temática.

Muchos pueden ser los métodos de análisis utilizados para representar el documento. La mayor o menor profundidad del análisis dependerá en gran medida de los siguientes aspectos:

- ✓ Tipo de usuarios y necesidades de información más o menos especializadas.

- ✓ Tipos de servicios que se ofrecen. Bibliotecas generales, empresas, centros de documentación, etc.
- ✓ Documentos para analizar: libros, artículos de revistas, literatura gris, prensa, legislación.

Antigüedad de las cuentas por cobrar

Este término es utilizado en la contabilidad financiera se trata de un análisis de los débitos que integran cada uno de los saldos a cargo de clientes, tomando como base la fecha de factura o vencimiento.

Un informe de cobranza nos va a mostrar todo respecto a cómo se maneja la empresa en la cobranza a sus clientes, con el fin de tener un control sobre estas cuentas.

CAPITULO IV

Análisis e interpretación de los resultados alcanzados

Análisis vertical: EMPRESA LATINOS S.A

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA INICIAL				
EMPRESA LATINOS S. A				
	AÑO 2019		AÑO 2018	
	MONTO	PORCENTAJE	MONTO	PORCENTAJE
Activos				
Activos corrientes				
Efectivo y equivalente al efectivo	1929064,08	6,82	1913788,08	6,14
Cuentas por cobrar a clientes	6014365,75	21,27	5240989,90	16,83
Otras cuentas por cobrar	1824092,79	6,45	1738373,87	5,58
Existencias	14717883,65	52,04	18177797,03	58,36
Gastos contratados por anticipados	30976,37	0,11	41706,34	0,13
Total, activo corriente	24516382,64	86,69	27112655,22	87,05
Activo no corriente				
Otras cuentas por cobrar	623696,19	2,21	685944,12	2,20
Inmuebles, maquinarias y equipo	2763721,50	9,77	3034028,59	9,74
Activos intangibles	360913,86	1,28	297188,11	0,95
Activos x imp. A la renta y participación diferida	13501,02	0,05	13501,01	0,04
Gastos contratados por anticipados	2024,80	0,01	3643,94	0,01
Total, activo no corrientes	3763857,37	13,31	4034305,77	12,95
TOTAL, DE ACTIVOS	28280240,01	100	31146960,99	100,00
PASIVO Y PATRIMONIO				
PASIVO CORRIENTE				
Obligaciones financieras	280922,15	0,99	369509,95	1,19
Cuentas por pagar a clientes	11190522,30	39,57	12026252,82	38,61
Otras cuentas por pagar	246534,35	0,87	442723,45	1,42
Total, pasivo corriente	11717978,80	41,44	12838486,22	41,22
PASIVO NO CORRIENTE				
Obligaciones financieras	227101,59	0,8	476567,64	1,53
Otras cuentas por pagar	33878,40	0,12	34100,95	0,11
Pasivo por imp. A la renta y participación diferido	35450,15	0,13	20255,88	0,07
Total, pasivo no corriente	296430,14	1,05	530924,47	1,70
TOTAL, PASIVO	12014408,94	42,48	13369410,69	42,92
Capital	16000000,00	56,58	11000000,00	35,32
Resultados acumulados	442572,06	1,56	5732099,97	18,40

Resultado del ejercicio	-176740,99	-0,62	1045450,33	3,36
Total, patrimonio neto	16265831,07	57,52	17777550,30	57,08
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	28280240,01	100	31146960,99	100,00

FUENTE: ELABORACION PROPIA

Según en la tabla podemos ver que el total del activo tuvo una disminución del año 2018 al 2019, también notamos que las cuentas por cobrar comerciales hay una variación significativa de un año a otro. Esta variación solo será positiva si las cuentas por cobrar se hacen efectivas de lo contrario vemos que nos va a afectar en la liquidez de la empresa y en la rentabilidad.

Análisis horizontal: EMPRESA LATINOS S.A

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA INICIAL				
EMPRESA LATINOS S. A				
	AÑO 2019	AÑO 2018	ABSOLUTA	PORCENTUAL
Activos				
Activos corrientes				
Efectivo y equivalente al efectivo	1929064,08	1913788,08	15276	0,8
Cuentas por cobrar a clientes	6014365,75	5240989,9	773375,85	14,76
Otras cuentas por cobrar	1824092,79	1738373,87	85718,92	4,93
Existencias	14717883,65	18177797,03	-3459913,38	-19,03
Gastos contratados por anticipados	30976,37	41706,34	-10729,97	-25,73
Total, activo corriente	24516382,64	27112655,22	-2596272,58	-9,58
Activo no corriente				
Otras cuentas por cobrar	623696,19	685944,12	-62247,93	-9,07
Inmuebles, maquinarias y equipo	2763721,5	3034028,59	-270307,09	-8,91
Activos intangibles	360913,86	297188,11	63725,75	21,44
Activos x imp. A la renta y participación diferida	13501,02	13501,01	0,01	0
Gastos contratados por anticipados	2024,8	3643,94	-1619,14	-44,43
Total, activo no corrientes	3763857,37	4034305,77	-270448,4	-6,7
TOTAL, DE ACTIVOS	28280240,01	31146960,99	-2866720,98	-9,2
PASIVO Y PATRIMONIO				
PASIVO CORRIENTE				
Obligaciones financieras	280922,15	369509,95	-88587,8	-23,97
Cuentas por pagar a clientes	11190522,3	12026252,82	-835730,52	-6,95
Otras cuentas por pagar	246534,35	442723,45	-196189,1	-44,31
Total, pasivo corriente	11717978,8	12838486,22	-1120507,42	-8,73
PASIVO NO CORRIENTE				
Obligaciones financieras	227101,59	476567,64	-249466,05	-52,35
Otras cuentas por pagar	33878,4	34100,95	-222,55	-0,65
Pasivo por imp. A la renta y participación diferido	35450,15	20255,88	15194,27	75,01
Total, pasivo no corriente	296430,14	530924,47	-234494,33	-44,31

TOTAL, PASIVO	12014408,94	13369410,69	-1355001,75	-10,14
Capital	16000000	11000000	5000000	45,45
Resultados acumulados	442572,06	5732099,97	-5289527,91	-92,28
Resultado del ejercicio	-176740,99	1045450,33	-1222191,32	-116,91
Total, patrimonio neto	16265831,07	17777550,3	-1511719,23	-8,5
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	28280240,01	31146960,99	-2866720,98	-9,2

El total de activo de un año a otro tuvo una disminución, si observamos por separado el activo corriente y el no corriente el resultado de dicho análisis es el mismo la cual ambas han disminuido.

Ahora analizamos las cuentas por cobrar a clientes esta es la que más nos interesa en esta cuenta existe una variación significativa de un año a otro. Esta variación solo será positiva si las cuentas por cobrar a clientes se hacen efectiva de lo contrario van a repercutir de manera negativa no solo en la liquidez de la empresa sino también en la rentabilidad.

En las cuentas de pasivo podemos ver lo que está directamente relacionado a las cuentas por cobrar que de manera serían las cuentas por pagar.

En el resultado del ejercicio de un año a otro a variado drásticamente, mientras que en el año 2018 hubo utilidad, en el 2019 hubo pérdida

Antigüedad de las cuentas por cobrar

		0-30 DIAS	31-60 DIAS	61-90 DIAS	91-120 DIAS	MAS 120 DIAS
CLIENTES	TOTAL					
JUAN OLVERA	10.530,85	3.510,28		7.020,57		
MARIA PALACIOS	20.640,56		15.230,50			5.410,06
JOSE MACIAS	5.647,00	5.647,00				
DIANA CHIQUITO	50.756,65					50.756,65
ANTONIO TOMALA	32.750,84				32.750,84	
DIEGO MEZA	75.980,98		25.640,18	15.630,15		34.710,65
NESTOR COBEÑA	12.654,87			12.654,87		
ERLINDA LOPEZ	54.987,70				20.567,34	34.420,36
WILLIAM COBENA	14.450,90	3.240,87		3.890,67		7.319,36
DARWUIN	45.734,90		15.789,90		29.945,00	

ARREAGA						
KARINA LOPEZ	45.786,76			23.890,67		21.896,09
SARA ELIZONDO	15.986,90	6.245,90	9.741,00			
RUTH URIBE	34.987,70			15.673,90		19.313,80
FRANCO REYES	17.654,90		7.987,15		9.667,75	
OSCAR BAPTISTA	1.567.897,76					1.567.897,76
CARMEN PARRA	654.342,19				323.654,65	330.687,54
SAMUEL OLIVARES	19.786,40			8.765,45	11.020,95	
DANTE CASTRO	7.654,56	2.634,78	5.019,78			
SEBASTIAN DUQUE	1.543.564,90					1.543.564,90
XAVIER MANRIQUE	3.125,90				3.125,90	
XIMENA DUQUE	1.250,10	1.250,10				
THALIA REYES	3.567,90	3.567,90				
VALERIA FERNANDEZ	56.790,12		10.654,87		3.276,56	42.858,69
VANNESA CHOEZ	1.240.567,75					1.240.567,75
LUIS MORAN	100.345,67		45.678,34			54.667,33
ANITA PEREZ	50.321,70			10.234,54	22.654,89	17.432,27
JUAN TENORIO	65.890,56	13.678,90		25.675,78		26.535,88
GABRIELA MARQUEZ	2.569,50	2.569,50				
KATY CABERO	197.630,07		56.786,14	65.167,89	75.676,04	
DIEGO BAZAN	1.564,02	1.564,02				
ARMANDO RIVERA	9.654,89					9.654,89
SOFIA MACIAS	7.564,90		7.564,90			
JONATHAN MACIAS	3.549,50		3.549,50			
RUBEN LLERENA	2.987,60		2.987,60			
NICOLAS COBEÑA	5.734,15			5.734,15		
MARIA PLUAS	6.254,78		3456,9		2797,88	
ISABEL QUIIJE	1.876,06			1.876,06		
JUDITH RAMIREZ	8.645,19					8.645,19
LISSETTE TUMBACO	12.678,07			3.256,98		9.421,09
	6.014.365,75	43.909,25	210.086,76	199.471,68	535.137,80	5.025.760,26

Rotación de cuentas por cobrar

$$\frac{\text{ventas netas}}{\text{cuentas por cobrar}}$$

Año 2018

$$\frac{57825576.10}{5240989.9} = 11.03$$

Año 2019

$$\frac{53715929.28}{6014365.75} = 8.93$$

En la cual su variación es: $11.03 - 8.93 = -2.10$

Este ejercicio nos muestra cuantas veces al año se cobran las cuentas pendientes por cobrar. Como vemos en el año 2018 nos muestra que se ha recuperado 11.03 veces mientras que en el 2019 bajo a 8.93 en la cual hubo una variación negativa de la velocidad con la que se cobra las cuentas por cobrar, de un año a otro la eficiencia de gestión de cobranza ha disminuido lo cual conlleva a la empresa que tenga menos disponibilidad de recursos.

Rotación de cuentas por cobrar en días

$$\frac{\text{Cuentas por cobrar x 360 días}}{\text{Ventas}}$$

AÑO 2018

$$\frac{1886756364}{57825576,1} = 32.63$$

AÑO 2019

$$\frac{2165171670}{53715929,1} = 40.31$$

Variación de la rotación de cuentas por cobrar en días: $32.63 - 40.31 = 7.68$

Este ratio nos indica el tiempo en días en que las cuentas por cobrar tardan en hacerse en efectivo, por ejemplo, en el año 2019 el tiempo en que las cuentas por cobrar se hacen efectivo aumenta esto quiere decir que se tardan más lo cual genera una situación desfavorable

Ratio índice de liquidez

Liquidez corriente

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

AÑO 2018

$$\frac{27112655,22}{12838486,22} = 2.11$$

AÑO 2019

$$\frac{24516382,64}{11717978,8} = 2.09$$

Variación de liquidez corriente: $2.11 - 2.09 = -0.02$

Este indicador plantea lo siguiente, pues bien, aquí se muestra la cantidad de activos que en un momento dado la empresa tiene para respaldar sus

pasivos a corto plazo, no garantiza que estos activos puedan significar un flujo de efectivo suficiente para cumplir con sus obligaciones.

Liquidez severa

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

AÑO 2018

$$\frac{8934858,19}{12838486,2} = 0.70$$

AÑO 2019

$$\frac{9798498,99}{11717978,8} = 0.84$$

Variación de liquidez severa: $0.70 - 0.84 = -0.14$

La prueba acida o liquidez severa da una medida más exigente de la capacidad de pago frente a las deudas a corto plazo, puesto que descarta del activo corriente cuentas que no son fácilmente realizables, en este caso como son las existencias.

Liquidez absoluta

$$\frac{\text{Efectivo o disponible}}{\text{Pasivo corriente}}$$

AÑO 2018

$$\frac{1913788,08}{12838486,22} = 0.15$$

AÑO 2019

$$\frac{1929064,08}{11717978.80} = 0.16$$

Variación liquidez absoluta: $0.15 - 0.16 = 0.01$

Este resultado indica que la empresa cuenta con 0.15 céntimos por cada s/1.00 de obligación a corto plazo en el año 2018 y en el año 2019 un 0.16 céntimos lo cual resulta una variación de 0.01 a favor del año 2019.

Informe a las cuentas por cobrar

Dentro de la actividad de una empresa tenemos el proceso de transacciones en las cuales se encuentran las cuentas por cobrar originadas por las ventas, en la cual la empresa no ha obtenido el costo (dinero) de los productos o servicios ya proporcionados a los clientes.

En la medida que se otorga créditos, aumenta la inversión en cuentas por cobrar y el riesgo de tener pérdidas por cuentas incobrables

Estas cuentas por cobrar tienen que quedar claramente establecidas en el balance general, es de suma importancia poder determinar todos los detalles de la transacción en el archivo indicado ya que de esto depende la eficiencia del informe de registro de las cuentas por cobrar y poder realizar el respectivo análisis en las cual nos revelara la efectividad de las políticas de créditos y cobranza de la empresa.

Conclusiones

- ✓ Fundamentar desde la teoría de la contabilidad financiera la relación que existe entre la recuperación de las cuentas por cobrar a clientes y la liquidez, recopilando datos importantes de la empresa para diagnosticar la metodología que se aplica actualmente y esta nos permita buscar la posible solución ante un problema.
- ✓ Procesar cuentas y pagos entrantes de conformidad con las políticas y procedimientos financieros, para poder conciliar en el libro mayor de cuentas por cobrar la garantía de los pagos y que se estén ingresando correctamente con el fin de generar informes que detallan el estado de las cuentas por cobrar y ver la situación de la liquidez.
- ✓ Revisar el manual de políticas y procedimientos para el otorgamiento de créditos y los procesos de cobranza, porque la empresa no cuenta con capacitación para el personal del área de cobranza este desconocimiento genera un gran impacto de incobrabilidad en la liquidez de la compañía.

Recomendaciones

- ✓ Implementar estrategias y políticas en la empresa, para la pronta recuperación de cartera vencida, permitiendo a cada cliente cumplir con sus obligaciones de deudas con pagos de manera rápida y oportuna.
- ✓ Ejecutar un plan agresivo de cobranza, para lograr el cumplimiento de la estrategia seleccionada, por lo que podemos implementar un sistema de software contable.
- ✓ Capacitación de personal que interviene en el área de créditos y cobranzas, porque a través de la capacitación podemos llevar a cabo el desarrollo y crecimiento de la gestión del negocio para la toma de decisiones de la manera más rápida.
- ✓ La empresa puede ejecutar modelos de scoring crediticios, esto permite establecer créditos según el riesgo de créditos de cada cliente, de esta manera se puede segmentar a los clientes y establecer sus montos máximos de endeudamiento.

Bibliografía

Deobold B. Van Dalen y William J. Meyer, manual de técnicas de la investigación educacional.

Ibarra Mares (2010) análisis de las dificultades financieras de las empresas en una economía emergente.

Mercedes Bravo- contabilidad general capítulo I Y II

Concepto definicion.de.Redaccion. (Ultima edición 18 de julio 2019).
Definición de método cuantitativo.

Finanzas Wikipedia, la enciclopedia libre, 1 de octubre 2008.

Andrade Simón, Libro Diccionario de Economía, tercera edición, de editorial Andrade.2005 pág. 293

Bodie Zvi y Merton Robert, Libro Finanzas Prentice Hall – Pearson Education ,2003 pág. 2

Supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/a2/2019/junio/código_de_comercio.pdf.

Carpio, F.C. (1997). Sistemas y procedimientos contables. Editada por McGraw-Hill Interamericana.

Moreira, M. (2016) Análisis de la cartera vencida y su afectación en la liquidez. Memoria para optar el título de tecnóloga en contabilidad y auditoría, Instituto Superior Bolivariano De Tecnología.