



Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA – CPA**

TEMA:

**CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DEL
ALMACÉN CASA ARAUJO**

Tutor

MCA. DAVID REYES ANDRADE

Autor

GERSON WLADIMIR HURTADO GALLEGOS

Guayaquil, 2017

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TITULO Y SUBTITULO: Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez del almacén Casa Araujo

AUTOR/ES: Gerson Wladimir Hurtado Gallegos		REVISORES: MCA. David Javier Reyes Andrade	
INSTITUCIÓN: Universidad laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil		FACULTAD: Administración	
CARRERA: Contabilidad y Auditoría			
FECHA DE PUBLICACIÓN:		N. DE PAGS: 90	
ÁREAS TEMÁTICAS: Contabilidad – Finanzas			
PALABRAS CLAVE: Contabilidad- Cuentas por cobrar - Estado Financiero- Índices Financieros			
RESUMEN: El presente trabajo aborda un tema de gran relevancia en las actividades comerciales de una empresa o negocio en Ecuador, tal como es la concesión de créditos en Ventas realizadas, y el tratamiento que se da posteriormente a estos derechos de cobro o Cuentas por Cobrar para tener una eficiente recuperación de Cartera. En base a ese análisis inicial también se observa otro aspecto que es financieramente importante para una empresa o actividad comercial, tal como es mantener un nivel óptimo de Liquidez en la actividad comercial que desarrolla el objeto de estudio que es Norma Ordóñez Pozo quien se dedica a la Venta al por mayor y menor de repuestos eléctricos automotrices bajo la razón de Casa Araujo. Por tanto, la investigación tiene como objetivo analizar financieramente la información recopilada del negocio y su situación dentro del periodo de estudio, aplicando los correctivos necesarios, manejando recomendaciones que permitan una mejora continua dentro del ámbito estudiado para una idónea toma de decisiones y optimización de recursos.			
N. DE REGISTRO (en base de datos):		N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			
ADJUNTO URL (tesis en la web)			
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	
CONTACTO CON AUTORES/ES: Gerson Wladimir Hurtado Gallegos	Teléfono: 0982120636	E-mail: gersonhurtadog@outlook.com	
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:		MGS, Darwin Ordoñez Iturralde, DECANO, Teléfono: 2596500 Ext. 201 DECANATO E-mail: dordoney@ulvr.edu.ec Ing. Verónica Ochoa Hidalgo, Mae, Directora De Carrera Teléfono: 2596500 Ext. 271 Email: vochoah@ulvr.edu.ec	

Quito: Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/ 1; y en la Av. 9 de octubre 624 y carrión, Edificio Prometeo, teléfonos 2569898/ 9. Fax: (593 2) 2509054

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Yo, **GERSON WLADIMIR HURTADO GALLEGOS**, declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente al suscrito y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo los derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de Casa Araujo.

Autor:

GERSON WLADIMIR HURTADO GALLEGOS

C.I.0921950853

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación: **“CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DEL ALMACÉN CASA ARAUJO”**, nombrado por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

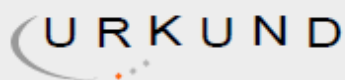
CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: **“CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DEL ALMACÉN CASA ARAUJO ”**, presentado por el estudiante **GERSON WLADIMIR HURTADO GALLEGOS** como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de **INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA- CPA**, encontrándose apto para su sustentación.

MCA. David Reyes Andrade

C.I. 0911296382

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: ghurtadogallegos.docx (D28067973)
Submitted: 2017-05-10 16:50:00
Submitted By: ghg_94best@hotmail.com
Significance: 6 %

Sources included in the report:

tesis.docx (D27839285)
JAZMÍN ESTEFANÍA PINTO AQUINO.docx (D20954956)
JAZMÍN ESTEFANÍA PINTO AQUINO.docx (D20898457)
TESIS FINAL PARA URKUND EBA.docx (D26405714)
Proyecto de Titulacion corregido Lara - Rodriguez.docx (D13238340)
https://prezi.com/qx5_gmbomxyj/3-estados-financieros-y-analisis-de-razones-financieras/
<https://prezi.com/gs9ilrquiibe/indicadores-de-liquidez/>

Instances where selected sources appear:

28

AGRADECIMIENTO

En este momento a más de elaborar mi proyecto de titulación y concluir mi etapa de estudios superiores como meta propuesta, me llena de felicidad y orgullo el agradecer a personas especiales que estuvieron conmigo durante este período universitario.

Agradezco a Dios por la Vida, por las bendiciones recibidas en mí ser para poder concluir con éxito este proyecto, por ende es mi agradecimiento más importante.

A mi Madre que es pilar fundamental en mi Vida y lo fue más aún durante todo mi tiempo de estudios primarios, secundarios y superiores para cerrarlos con el éxito debido.

A mi familia en general, que estuvo apoyándome incondicionalmente en todo lo que necesité para mi etapa de estudios universitarios.

A mis amigos más cercanos quienes también estuvieron para mí con su ayuda oportuna, para respaldar mi trabajo y esfuerzo para este proyecto de Titulación.

DEDICATORIA

De forma muy especial dedico este logro a mí Madre y familia quienes me han motivado y ayudado desde que inicié esta carrera profesional.

El establecimiento de metas y objetivos son parte del éxito de un ser humano, porque son el impulso para mejorar personal y profesionalmente por eso me es satisfactorio concluir una de ellas mediante el trabajo presente.

Al encontrarme hoy escribiendo esta dedicatoria, viene a mí memoria recuerdos distantes de cuando la obtención de mí título profesional, porque empezaba mí vida Universitaria y hoy que terminé mis estudios superiores compruebo que la formación es el mejor regalo y herencia para un ser humano.

Índice General

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	i
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES ..	ii
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	iii
CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
INDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE FIGURAS.....	x
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xi
CAPÍTULO I: Diseño de la Investigación	2
1.1. Cuentas por Cobrar y su incidencia en la liquidez del Almacén “Casa Araujo”.....	2
1.2. Planteamiento del problema.....	2
1.3. Formulación del problema.....	3
1.4. Sistematización del problema.....	3
1.5. Objetivos de la investigación	3
1.5.1. Objetivo general	3
1.5.2. Objetivos específicos.....	3
1.6. Justificación de la investigación	4
1.7. Delimitación de la investigación	4
1.8. Idea a Defender	5
CAPÍTULO II: Marco Teórico	6
2.1. Antecedente de investigación.....	6
2.2. Marco teórico referencial	7
2.2.1. Activo Exigible	8
2.2.1.1. Importancia del Activo Exigible.....	9
2.2.1.2. Objetivos del Activo Exigible	9
2.2.1.3. Clasificación del Activo Exigible	10
2.2.2. Cuentas por cobrar	10
2.2.2.1. Otras cuentas por cobrar.....	11
2.2.2.2. Provisión de la cartera o cuentas por cobrar.....	11
2.2.3 Crédito.....	11
2.2.3.1. Gestión de créditos.....	12

2.2.3.2. Análisis de crédito.....	12
2.2.3.3. Política de crédito	12
2.2.3.4. Gestión de Cobranza	13
2.2.3.5. Crédito vencido	13
2.2.3.6. Índice de Morosidad de la Cartera	14
2.2.3.7. Políticas de Cobro	14
2.2.4. Razones de liquidez	15
2.2.4.1. Definición de Liquidez	15
2.2.4.2. Ratios de Liquidez	15
2.2.5 Otros indicadores financieros.....	16
2.2.5.1. La Razón Rápida o Prueba del ácido.....	16
2.2.5.2. Rendimiento sobre los activos totales (RSA)	16
2.2.5.3. Análisis Financiero de las Cuentas por Cobrar.....	17
2.2.5.4. Periodo Promedio de Cobro.....	17
2.2.5.5. Razones de Cuentas por Cobrar.....	18
2.3. Marco Conceptual	19
2.4. Marco legal	20
2.4.1 Norma Internacional de contabilidad 39 Instrumentos Financieros.	20
2.4.2. Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno art. 10.....	22
CAPÍTULO III: Marco Metodológico.....	24
3.1. Tipo de investigación.....	24
3.2. Enfoque de la investigación.....	24
3.3. Técnicas de la investigación.....	24
3.3.1 Entrevista.....	25
3.4. Población y muestra	25
3.4.1 Población.....	25
3.4.2. Muestra	26
3.5. Análisis de los Resultados	26
3.6. Esquema del Estudio a realizar.....	38
3.7. Obtención de Estados Financieros.....	38
3.7.1 Estado de Situación Financiera del 2015 del Almacén Casa Araujo... 39	
3.7.2 Estado del Resultado Integral del Almacén Casa Araujo	43
3.8. Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera 2015.....	45

3.8.1. Análisis Vertical de Activos.....	45
3.8.2. Análisis Vertical de Pasivos.....	47
3.9. Análisis Vertical del Estado del Resultado Integral del 2015.	49
3.10 Ratios Financieros 2015.....	50
3.10.1 Indicadores de Liquidez	50
3.10.2 Indicadores de Endeudamiento	51
3.10.3 Análisis de Cartera Vencida del Almacén Casa Araujo.	52
CAPÍTULO IV: Informe Técnico	54
4.1. Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Liquidez del Almacén Casa Araujo.....	54
4.2. Resumen de la Investigación.	54
4.3 Actividades realizadas.	54
4.3.1. Establecimiento de la Provisión de Cuentas Incobrables.....	55
4.3.2. Estados Financieros corregidos.....	58
4.3.3. Re liquidación del Impuesto a la Renta del periodo en análisis 2015.....	58
4.4. Texto Contenido en el Manual de Políticas de Crédito y Cobranzas del almacén.	59
4.4.1. Gestión para la Recuperación y Control de Créditos Atrasados.	59
4.4.2. Medios de Cobranza empleados por el Almacén Casa Araujo	59
Conclusiones.....	60
Recomendaciones	61
Referencias Bibliográficas	62
Anexos	64

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Población	26
Tabla 2. Entrevista realizada al Gerente General.....	27
Tabla 3. Entrevista realizada al Contador General.....	31
Tabla 4. Entrevista realizada al Asistente Contable.	35
Tabla 5: Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre del 2015.....	39
Tabla 6: Estado del Resultado Integral del Almacén Casa Araujo	43
Tabla 7: Conciliación Tributaria contenida en el Formulario 102 de la Sra. Norma Ordóñez Pozo.	44
Tabla 8: Rentas de Trabajo y Capital y Liquidación de impuesto en el Formulario 102 de la Sra. Norma Ordóñez Pozo.	44
Tabla 9: Análisis Vertical - Estado de Situación Financiera 2015.....	45
Tabla 10: Análisis Vertical - Estado de Situación Financiera 2015.....	47
Tabla 11: Análisis Vertical: Estado de Resultado Integral 2015	49
Tabla 12: Análisis de la Cartera Vencida	52
Tabla 13: Registro de la Provisión	56
Tabla 14: Asiento para Liquidación de Impuesto a la renta a pagar 2015.....	57
Tabla 15: Registro de la Provisión	58

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Esquema del estudio a realizar	38
Figura 2: Activos de la Empresa (%).....	46
Figura 3: Representatividad del Activo corriente frente al Total (%).....	47
Figura 4: Composición del Total de Pasivos del 2015.....	48
Figura 5: Análisis Porcentual de los Días de Mora.....	53
Figura 6: Composición del Porcentaje de la Deuda en Mora	53
Figura 7: Esquema de las Actividades realizadas.....	55

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo N° 1: Formulario102 corregido del periodo 2015 del Almacén Casa Araujo.....	65
Anexo N° 2: Imágenes de la investigación de Campo realizada en el Almacén Casa Araujo.	69
Anexo N° 3: Entrevista realizada al Gerente General de Almacén Casa Araujo.	76
Anexo N° 4: Entrevista realizada a la Contadora General de Almacén Casa Araujo.	77
Anexo N° 5: Entrevista realizada a la Asistente Contable de Almacén Casa Araujo.	78

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se realiza para analizar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de Almacén Casa Araujo, considerando sus Cuentas por Cobrar, a través de los aspectos contemplados para la otorgación de dichos créditos en ventas; para determinar así la recuperación efectiva de los mismos, y a la vez constatar saldos vencidos y cuáles de ellos son incobrables dentro del negocio, con el reconocimiento y registro adecuado.

A través del análisis financiero basado en diversas teorías y en lo publicado en las Normas que rigen a esta parte del Activo Exigible y demás factores que tienen su impacto en la Liquidez del Almacén Casa Araujo se demuestra la situación financiera del negocio, a fin de que esta información sea de utilidad para la toma de decisiones oportunas en los próximos períodos de funcionamiento dentro de la actividad comercial de Casa Araujo.

CAPÍTULO I: Diseño de la Investigación

1.1. Tema: Cuentas por Cobrar y su incidencia en la liquidez del Almacén “Casa Araujo”.

1.2. Planteamiento del problema

Las Personas Naturales o Jurídicas cuya actividad o su giro del negocio es la comercialización de bienes manejan cada vez más facilidades de pago o crédito para sus clientes, las mismas que se han convertido en un instrumento de gran acogida para los comercios del país, por ende, esto resulta una herramienta muy útil para quienes desean aumentar su nivel de ventas.

Las Cuentas por Cobrar tienen origen desde los lineamientos para la concesión de créditos, los cuales dependerán de las políticas establecidas por la empresa al momento de realizar su venta. El saldo que esté registrado en dicho rubro forma parte del Activo Exigible, puesto que representa un valor de efectivo futuro sobre el que se poseen derechos de recuperación. Resulta necesario controlar su recuperación y analizar qué efectos derivan en el Capital de Trabajo, en el Activo Corriente cuando se haya efectivizado, y más aún en la Liquidez del caso de estudio ya que está relacionado con la capacidad para cubrir obligaciones de corto plazo, a fin de mantener una adecuada estructura financiera dentro de la actividad comercial o giro del negocio.

Una de las principales problemáticas que enfrenta Casa Araujo, se centra en el control de cartera, lo cual se ha visto reflejado en valores vencidos e incobrables que afectan el nivel de Liquidez del Almacén y, además de ello, dicho almacén no realiza Provisión de Cuentas Incobrables, lo cual propicia que su cartera incluya valores irrecuperables y con considerable antigüedad.

1.3. Formulación del problema

¿Cómo inciden las cuentas por cobrar en la liquidez del Almacén Casa Araujo?

1.4. Sistematización del problema

- ¿Cuáles fueron los lineamientos de créditos aplicados para los saldos que se encuentran vencidos por los clientes?
- ¿De qué forma afectan los saldos vencidos de las Cuentas por Cobrar en la Liquidez del negocio?
- ¿Cómo influyen los valores incobrables de clientes en el saldo de Cuentas por Cobrar?

1.5. Objetivos de la investigación

1.5.1. Objetivo general

- Analizar la incidencia de las Cuentas por Cobrar en la Liquidez del Almacén Casa Araujo.

1.5.2. Objetivos específicos

- Identificar los lineamientos de concesión de los créditos para los saldos vencidos de clientes de Casa Araujo y medir así su posible recuperabilidad.
- Determinar la afectación en el índice de liquidez de Casa Araujo con respecto a los saldos vencidos en las cuentas por cobrar.
- Analizar la incidencia de los valores ya determinados como incobrables en el saldo de Cuentas por Cobrar de Casa Araujo.

1.6. Justificación de la investigación

El propósito de este trabajo investigativo está direccionado hacia el análisis de las Cuentas por Cobrar del Almacén Casa Araujo, que como actividad principal tiene la Venta de Repuestos Automotrices Importados, a fin de evaluar el impacto que tienen las mismas en la Liquidez del negocio. El saldo al final del periodo 2015 de Cuentas por Cobrar fue de \$437.892,64, del cual se ha considerado como incobrable el valor de \$23.211,85 del total anteriormente expresado. Donde a través de herramientas como el ratio de liquidez, la prueba ácida, análisis de rotación de inventario, entre otras, se determine de forma clara y precisa los baches de ineficiencia en el área analizada y proponer los correctivos necesarios a la Dirección.

Emplear un eficiente manejo de cartera es un punto primordial, a fin de verificar los plazos de vencimiento para cada cobro a clientes, examinar que se encuentren categorizados los rubros correspondientes a determinadas categorías como Cuentas por Cobrar clientes, empleados, y otros.

Además esta investigación aporta significativamente a una revisión de Cuentas por Cobrar como parte del Activo Exigible del Almacén Casa Araujo ya que al analizar su saldo mediante los diversos ratios financieros permitirá diferenciar el índice de Liquidez actual del caso de estudio y el óptimo para el mismo, que influirá también para una adecuada toma de decisiones.

1.7. Delimitación de la investigación

Período: 2015

Área: Contable

Campo: Financiero

Casa Araujo (Norma Ordóñez Pozo) Persona Natural Obligada a Llevar Contabilidad

Ciudad: Guayaquil

Dirección: García Moreno #4203 y el Oro

1.8. Idea a Defender

El análisis de Cuentas por Cobrar proporciona información razonable respecto a los valores sobre los cuales el almacén posee derecho de exigibilidad, y por tanto un elevado saldo en las mismas incide en la disminución del grado de Liquidez de Casa Araujo.

CAPÍTULO II: Marco Teórico

2.1. Antecedente de investigación

La investigación que se encuentra desarrollada a continuación, tomó referencias e ideas del concepto general del estudio y análisis de Alex David Armijos Loaiza, Julio César Oña Muñoz en su trabajo de tesis cuyo tema en Mayo del 2015 fue: **MODELO DE GESTIÓN DE CRÉDITO Y COBRANZA PARA RECUPERAR CARTERA VENCIDA EN LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SAN MIGUEL DE LOS BANCOS Y SUS TRES AGENCIAS QUE LA INTEGRAN.**

Debido a que el objeto en observación fue la gestión de crédito y cobranza para recuperar cartera o saldos vencidos, lo cual se encuentra muy ligado al estudio que se realiza a las Cuentas por Cobrar de Casa Araujo, para posteriormente medir su nivel de liquidez, ya que para la existencia de saldo dentro de Cuentas por Cobrar siguió una cadena de acontecimientos que partió desde la Venta de bienes hasta las políticas de concesión de créditos y la gestión y registro de la recuperación a efectivo.

Otra base de investigación y referencia fue el trabajo de tesis de Mario Francisco Guanoluisa Castro donde su tema tiene el nombre de: **DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE CONTROL INTERNO PARA EL DEPARTAMENTO DE CARTERA Y COBRANZAS EN LA EMPRESA ASEGURADORA SEGUROS UNIDOS S.A.**

El cual fue publicado en Abril del 2015, el cual tiene un enfoque hacia el área medular del presente tema de investigación como lo es las Cuentas por Cobrar mediante el control interno a las actividades de concesión y seguimiento a los créditos de clientes, aportando así con definiciones para reforzar los antecedentes de la actividad de las ventas a crédito.

Y también una vez estudiados dichos parámetros, proyectarse a realizar análisis financieros que permitan reflejar la situación real del negocio y por ende facilitar la toma de decisiones de forma oportuna para los Directivos.

Una tercer fuente de análisis fue el expuesto por (Angueta Jácome, 2014): “en la cual se estudiaron las cuentas por cobrar para PYMES, implantando la teoría de sistemas de financiamiento a corto plazo para evitar tener un saldo elevado en las Cuentas por cobrar al momento de analizar los estados financieros, niveles de liquidez, o ratios en general y así manejar nuevas estrategias competitivas.”

Luego de analizar los trabajos mencionados anteriormente se refuerza el objetivo general de este trabajo que trata del análisis periódico al activo exigible utilizando ratios financieros para evaluar la situación de la misma, su nivel de morosidad en pagos de clientes, entre otros aspectos a fin de permitir que el negocio funcione de manera óptima para sus directivos.

2.2. Marco teórico referencial

Información de la empresa

ORDOÑEZ POZO NORMA VIOLETA (Persona Obligada a Llevar Contabilidad) inició sus actividades el 01 de Mayo de 1996 y se inscribió con RUC en el Servicio de Rentas Internas el 30 de Julio de 1996, bajo la actividad de: venta al por mayor y menor de accesorios, partes y piezas de vehículos a través del nombre comercial de “Casa Araujo”, almacén que se encuentra ubicado en la ciudad de Guayaquil en las calles García Moreno 4203 con intersección entre El Oro y 4 de noviembre.

Misión

Brindar a nuestros clientes tanto al por mayor y menor el mejor servicio; rapidez, amabilidad y garantía de nuestros productos. asesoría en cuanto a conocimientos de marcas y productos de calidad ahorrándoles a nuestros clientes tiempo y dinero.

Visión

Llegar con nuestro stock de productos de calidad a y buen precio a todo el mercado ecuatoriano en el menor tiempo posible, para de esta manera lograr la satisfacción y fidelidad del cliente.

Objetivos Organizacionales

1. Crecer en el mercado de repuestos eléctricos automotrices.
2. Mantener un Stock suficiente para cubrir las necesidades del cliente.
- 3 Contar siempre con marcas garantizadas de productos para ser confiables

2.2.1. Activo Exigible

Las empresas u organizaciones durante su ejercicio económico dentro de un periodo determinado mantienen en su estructura financiera partidas que componen el grupo del Activo Exigible entre ellas cuentas y documentos por cobrar, las cuales dentro de un tiempo determinado se esperan convertir en efectivo lo cual está implícito al momento de medir el nivel de liquidez dentro de la organización.

Son aquellas cuentas del activo que se proyectan transformarse en dinero tangible en un corto plazo. Se encuentra dentro del balance de situación financiera de la empresa, por lo general en la parte izquierda inferior del activo, por debajo del activo no exigible. Como ejemplo de este se puede citar las deudas que tienen los clientes y deudores con la empresa y que poseen fecha de vencimiento menor a un año. (Fierro Martínez, 2011, p. 45)

Los activos de este grupo pueden ser de corto o largo plazo, y dependerá en gran parte de la capacidad del pago del cliente.

2.2.1.1. Importancia del Activo Exigible

Cuando se habla de la importancia se relaciona con la recuperación de este saldo que fue concedido a crédito a través de una adecuada gestión de cobranza por parte de la aplicación de las políticas de la empresa que posee el derecho de cobro y también para el tratamiento del saldo reflejado en este grupo.

Según Meza Vargas (2011) afirma: “Al estar vinculados con las cuentas por cobrar, los activos exigibles son de vital importancia para la recuperación de los valores que terceros adeudan a la empresa, ya que comprenden valores que fueron establecidos en virtud de transacción mercantil” (p.47).

Una operación mercantil en la que se entrega un bien y se obtiene un derecho de cobro (vendedor), pero es una obligación de pago para la otra parte (comprador), generando así la oportunidad de contar con dinero a futuro lo cual influirá al momento de medir el grado de liquidez.

Los activos exigibles constituyen un riesgo muy alto si llegan a fijarse negativos en los resultados de un análisis de estado financiero, ya que son las cuentas por cobrar más importantes de un negocio al estar vinculadas directamente con los ingresos, lo que le da su razón de ser y objetivo, que no es otro que la recuperabilidad de las cuentas vencidas. (Rubio Dominguez, 2011, p. 76)

2.2.1.2. Objetivos del Activo Exigible

Los objetivos de acuerdo en lo que De Jaime Eslava (2011) afirma: “Lograr un mayor nivel de ventas de la entidad. Maximizar la liquidez de la empresa dada que se procura que las cuentas que lo generaron sean

canceladas en plazos cortos. Diseñar controles internos como procedimientos de otorgamiento de créditos” (p.58).

Se puede concluir con la conclusión anterior que el objetivo primordial radica en que la venta que se realizó a crédito sea cobrada en el menor plazo posible bajo las condiciones de negocio establecidas y en lo viable que le resultará a la empresa obtener ese efectivo para aumentar su liquidez.

2.2.1.3. Clasificación del Activo Exigible

Según la teoría de Fierro Martínez Á. (2011) nos dice:

- **Ordinarias:** Son aquellas cuentas tales como letras de cambios, pagares, etc.
- **Extraordinarias:** son producto de operaciones crediticias de cualquier índole y con cualquier fin; y aquel de tipo realizables es aquel que se determina por la cantidad de productos dispuestos en bodega para favorecer la producción misma de la empresa, ya que al utilizarse generan un valor agregado en la venta. (p.48)

Es importante siempre diferenciar el tipo de Cuentas o Documentos por cobrar que están en nuestro exigible, ya que se revela la prontitud en que se efectivizarán los mismos.

2.2.2. Cuentas por cobrar

“Las cuentas por cobrar son sumas de dinero que deben los clientes a una empresa por haber adquirido bienes o servicios a crédito. Como activo circulante, el rubro de las cuentas por cobrar también recibe el nombre de cobrables” (Van Horne & Wachowicz, 2010). Es una cuenta de gran relevancia en el Activo de una empresa, ya que en dicha cuenta se encuentran cuantificados los ingresos de recursos monetarios futuros para el Almacén, los cuales serán fácilmente parte de su Efectivo o Circulante.

2.2.2.1. Otras cuentas por cobrar

De acuerdo con TORO (2014) nos dice: “Son producto de alguna transacción distinta al giro o actividad normal del negocio (arrendamiento de local propiedad del negocio, intereses)”

Es decir se clasificarán con este nombre operaciones ocasionales y que no están muy ligadas a la actividad principal del negocio.

2.2.2.2. Provisión de la cartera o cuentas por cobrar

Es el reconocimiento de las deudas de difícil cobro, aquellas que se consideran irrecuperables o que no será posible su recuperación; por lo tanto, se constituye en un gasto para la empresa y entrará a disminuir la utilidad de la misma en el periodo. La contabilización de la provisión de cartera se hace mediante un débito al gasto por provisión y un crédito a la cuenta provisión del activo. (TORO, 2014)

Se observa en las citas anteriores que nuestras cuentas por cobrar como parte del Activo Exigible en el Estado de Situación Financiera representan un derecho de cobro el cual está sujeto a unas políticas y vencimiento pactadas al momento de realizarse la Venta del bien. También es válido tener en cuenta la segmentación que debe hacerse de las mismas para un mayor control de este rubro, ya sea Cuentas por cobrar Clientes, Empleados u otras; y un aspecto que tampoco se podía quedar fuera de análisis es la Provisión de cuentas por cobrar, lo cual al realizar nuestro análisis financiero va a ser muy relevante de ver desde su tratamiento, registro, aplicación de porcentaje bajo Norma y otros aspectos que permitan una evaluación efectiva de la realidad de la empresa a fin de comprobar la razonabilidad de su información.

2.2.3 Crédito

La palabra crédito se suele utilizar para aquellos préstamos cuya disponibilidad no se hace íntegramente en el momento de su otorgamiento, sino que el beneficiario del mismo dispone del crédito

según sus necesidades, hasta el límite estipulado en el contrato (Salazar, 2014)

Con eso se corrobora técnicamente que la palabra crédito hace referencia directa al tiempo de entrega de lo que esté siendo motivo de una operación comercial.

2.2.3.1. Gestión de créditos

En la cita de (Barandiaran, 2008) en su Diccionario de Términos Financieros nos define de la siguiente manera a Gestión de Créditos: “Procedimiento de cobranza que se sigue con los deudores cuyos créditos han llegado a su vencimiento y no han sido pagados. Por su forma, las gestiones de cobro se consideran extra judiciales y judiciales”

Una adecuada gestión de crédito tiene un elevado grado de importancia debido a que en base a ello se reflejará el saldo en las cuentas por cobrar dentro del Estado Financiero.

2.2.3.2. Análisis de crédito

(GRECO, 2013) Nos dice que: “Evaluación de la solicitud de crédito de un cliente a fin de estimar la cantidad máxima que puede otorgarse”

Es importante que exista un responsable para el análisis de crédito ya que no solo se estimará el monto máximo de deuda que puede adquirir, sino también la pronta recuperación de dicho crédito.

2.2.3.3. Política de crédito

Según (Scott Besley, 2009): “Conjunto de decisiones que incluye las normas del crédito, los términos del crédito, los métodos que utiliza una empresa para cobrar las cuentas a crédito y los procedimientos para supervisar el crédito”

En las políticas de crédito se encuentran definidos los lineamientos que nos ayudan a identificar si una persona es sujeto de crédito o no, y en caso de serlo también se identifica el monto máximo para el mismo.

Al fijar políticas de crédito se debe obtener fuentes de información fiables y métodos de análisis probados, ya que estos puntos son de relevancia en el momento de iniciar la cobranza de las obligaciones financieras de terceros. Una ejecución deficiente o negligente de estas políticas puede generar resultados desastrosos para la liquidez de la entidad, a tal punto que la cartera vencida exceda a cartera realizada. (Lawrence, 2009, p. 73)

Los clientes que llegan a ser objetos de crédito pasarán también por un proceso en el cual se medirá su capacidad de pago, a fin de medir el nivel de riesgo que tendrá la organización al momento de efectuar ventas a crédito y también se permitirá conocer financieramente el nivel de liquidez necesario para cumplir con sus obligaciones de corto plazo.

2.2.3.4. Gestión de Cobranza

La teoría de Morales Castro (2014) concluye: “La gestión de cobranza es una actividad cuyo objetivo es la reactivación de la relación comercial con el cliente, procurando que mantenga sus créditos al día y pueda aprovechar las ventajas de los productos servicios ofrecidos” (p.91). Una venta se considera como tal cuando se ha realizado el cobro de la misma ya que esto tiene relación directamente con un correcto Capital de Trabajo en el momento que origina la entrada de efectivo por parte de los clientes que adeuden valores, y por tanto todo lo que englobe la gestión de cobranza es de un considerado grado de relevancia.

2.2.3.5. Crédito vencido

Según la (Superintendencia de Bancos, 2011) “Son los créditos que no han sido cancelados o amortizados por los obligados en la fecha de vencimiento y que contablemente son registrados como vencidos”

Estos créditos que tienen su plazo vencido son válidos de observar ya que su saldo está implícito en el rubro del activo exigible y hay que

determinar si su recuperabilidad es realmente posible o no para el negocio.

2.2.3.6. Índice de Morosidad de la Cartera

Se dice que hay un índice de morosidad de cartera cuando existe un determinado porcentaje de la misma vencida o valores no pagados por clientes, lo cual también evidencia un débil control interno en los parámetros crediticios implícitos en la actividad comercial.

En una empresa la calidad de la cartera se la mide a partir del grado de morosidad de los clientes, esto en condiciones económicas normales; así también, se comprenderá que es un buen indicador para prever una potencial crisis financiera en la entidad o la aproximación de esta eventualidad. (Armendariz, 2012, p. 67)

Realizar un análisis financiero a las cuentas por cobrar posibilita una evaluación del tiempo promedio de cobro, y así determinar si el negocio está operando con índice de morosidad, lo cual es un dato importante porque de ser detectadas debilidades a tiempo se pueden mejorar las políticas de cobro y recuperar parte de la cartera vencida a fin de efectivizar en su mayoría los valores contenidos en el Activo Exigible.

2.2.3.7. Políticas de Cobro

Las empresas o negocios que manejan sus ventas con la modalidad de créditos, deben tener establecidas políticas de cobro, en las cuales deben estar contenidas las directrices y medidas a seguir cuando existan valores vencidos o morosidad e inclusive para los casos en que existan valores incobrables.

Las políticas de cobro de la empresa son los procedimientos que ésta sigue para cobrar sus cuentas una vez vencidas. La efectividad de las políticas de cobro de la empresa se puede evaluar parcialmente examinando el nivel de estimación de cuentas incobrables. Una efectiva labor de

cobranza está relacionado con efectiva una política de créditos por lo que se minimiza los gastos de cobro por cuentas difíciles o de dudosa recuperación. (Morales Castro, 2014, p. 102)

Por lo citado anteriormente se hace énfasis a la aplicación de las labores de cobro contenidas en dichas políticas las cuales deben hacerse ejecutarse al detectar los valores

2.2.4. Razones de liquidez

2.2.4.1. Definición de Liquidez

La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas. (Lawrence J. Gitman, 2012)

2.2.4.2. Ratios de Liquidez

En este punto señalamos lo que dice (Lawrence J. Gitman, 2012) “Las dos medidas básicas de liquidez son la liquidez corriente y la razón rápida (prueba del ácido)”

En un análisis financiero nos podemos valer de diversas herramientas para obtener una visión más clara y cercana a la realidad del objeto en estudio la cual reposa en sus Estados Financieros donde es importante el conocimiento y la estructura de los mismos, la lectura ya sea vertical u horizontal, o el uso de Indicadores Financieros, todo con el fin de mostrar el grado de afectación de cada cuenta o subgrupo de cuentas con relación a un total de las partidas del ejercicio en análisis.

Entre los Indicadores Financieros a usar está la prueba de Liquidez Corriente donde:

“La Liquidez corriente una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Se expresa de la siguiente manera:

Liquidez corriente= Activos corrientes ÷ Pasivos corrientes” (Lawrence J. Gitman, 2012)

Con esta segunda afirmación de Gitman. Podemos evidenciar que obviamente una oportuna y adecuada gestión de cuentas por cobrar tienen un impacto en la liquidez de un negocio: “Por lo general, cuanto más alta es la liquidez corriente, mayor liquidez tiene la empresa. La cantidad de liquidez que necesita una compañía depende de varios factores, incluyendo el tamaño de la organización”, ya que en su forma de cálculo vemos que está incluido el Activo corriente que a su vez tiene el sub grupo del exigible contenido en él.

2.2.5 Otros indicadores financieros

Entre otros Indicadores que se aplican para un Mejor análisis puedo citar:

2.2.5.1. La Razón Rápida o Prueba del ácido

La cual es bastante similar a la prueba de liquidez corriente pero en su forma de cálculo se excluyen los inventarios es decir;

Prueba del ácido = Activo corriente - Inventario / Pasivos corrientes

En esta fórmula se excluye el inventario porque sabemos que no todas las líneas de productos rotan de igual forma, además también por la forma de su venta ya que si se vende a crédito la mayoría esto engrosa el saldo de cuenta por cobrar y no de efectivo disponible (Lawrence J. Gitman, 2012)

2.2.5.2. Rendimiento sobre los activos totales (RSA)

También conocido como rendimiento sobre la inversión (RSI), mide la eficacia integral de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles. Cuanto más

alto es el rendimiento sobre los activos totales de la empresa, mejor. El rendimiento sobre los activos totales se calcula de la siguiente manera:

$$RSA = \frac{\text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Total de activos. (Lawrence J. Gitman, 2012)}}$$

2.2.5.3. Análisis Financiero de las Cuentas por Cobrar

Se considera una de técnicas que analiza el comportamiento de las operaciones financieras realizadas por la organización en un periodo contable, permitiendo conocer la realidad financiera, este análisis toma la información contable contenida en los estados financieros.

Al igual que las partidas de efectivo e inversiones temporales, las cuentas por cobrar también están en estrecha relación con el análisis financiero de la liquidez y con las razones circulantes y prueba del ácido. Sin embargo, existen razones financieras específicas de las cuentas por cobrar: días de venta pendientes de cobro y rotación de cuentas por cobrar. (Gerardo Guajardo, 2008)

Este análisis tiene como finalidad evaluar la gestión de cobranza que se viene realizando a la cartera de clientes, el mismo que permite conocer el periodo medio de cobro con el que se está trabajando en la empresa.

2.2.5.4. Periodo Promedio de Cobro

En este ratio se cita el punto de (Lawrence J. Gitman, 2012): “El Periodo Promedio de Cobro, o antigüedad promedio de las cuentas por cobrar, es útil para evaluar las políticas de crédito y cobro. Se calcula dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedio”

$$\text{Periodo Promedio de Cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas diarias promedio}}$$

Ventas diarias promedio

$$\text{Periodo Promedio de Cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas diarias promedio} / 365}$$

La razón Periodo Promedio de Cobro definida por Gitman es una de las más importantes al momento de examinar la recuperación de Cartera, porque va desde las políticas de crédito, su totalidad de cobro esperado, plazos y demás que la empresa debe controlar para una administración mejor orientada y eficiente.

2.2.5.5. Razones de Cuentas por Cobrar

Mediante la evaluación a través de este ratio determinamos la frecuencia de rotación de cartera en el negocio y así se puede conocer en qué tiempo se realiza la recuperación del dinero contenido en el saldo de las cuentas por cobrar, producto de las ventas a crédito.

De esta forma se concuerda con (James Horne C. Van, 2010) que nos dice: “Proporcionar un panorama de la calidad de las cuentas por cobrar de la empresa y qué tan exitosa es en sus cobros”

Esta razón se expresa de la siguiente forma:

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas a crédito anuales}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar en días} = \frac{\text{Días del año}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

2.3. Marco Conceptual

1. **Activo:** “Es un recurso controlado por la EMPRESA, como resultado de sucesos pasados, del que la misma espera obtener en el futuro, beneficios económicos” (IFRS, 2009).
2. **Cuentas por cobrar:** Representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo.
3. **Cartera Vigente:** “Representa a todos los usuarios que están al corriente en los pagos del crédito que han adquirido, tanto del monto original como de los intereses” (Ortiz Anaya, 2014).
4. **Estado financiero:** Los estados financieros, también denominados estados contables, informes financieros o cuentas anuales, son informes que utilizan las instituciones para reportar la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o período determinado. Esta información resulta útil para la Administración, gestor, regulador y otros tipos de interesados como los accionistas, acreedores o propietarios.
5. **Indicador financiero:** O índice financiero es una relación entre cifras extraídas de los estados financieros y otros informes contables de una empresa con el propósito de reflejar en forma objetiva el comportamiento de la misma.
6. **Instrumento financiero:** “Es cualquier contrato que dé lugar a un activo financiero en una entidad y a un pasivo financiero o a un instrumento de patrimonio en otra entidad” (IASB, 2012).

7. **Liquidez:** “Capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento” (Lawrence J. Gitman, 2012)
8. **Solvencia:** Capacidad para hacer frente a todos los compromisos financieros en el largo plazo.
9. **Rentabilidad:** La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. (Torres, 2012)

2.4. Marco legal

2.4.1 Norma Internacional de contabilidad 39 Instrumentos

Financieros.

Alcance

“Esta Norma como parte de su alcance aplica al Rubro de Cuentas por Cobrar como un Instrumento financiero, es decir que se pueda intercambiar por otro como el efectivo y que del mismo se genere una rentabilidad” (IASB, 2012).

Definición: Un activo financiero o un pasivo financiero a valor razonable con cambios en resultados es un activo financiero o un pasivo financiero que cumple alguna de las siguientes condiciones:

(a) Se clasifica como mantenido para negociar. Un activo o pasivo financiero se clasificará como mantenido para negociar si:

(i) se adquiere o se incurre en él principalmente con el objetivo de venderlo o volver a comprarlo en un futuro inmediato;

(ii) es parte de una cartera de instrumentos financieros identificados, que se gestionan conjuntamente y para la cual existe evidencia de un patrón reciente de obtención de beneficios a corto plazo; o (iii) es un derivado (excepto los derivados que sean contratos de garantía financiera o hayan sido designados como instrumentos de cobertura y cumplan las condiciones para ser eficaces). (IASB, 2012)

(b) En el reconocimiento inicial, es designado por la entidad para ser contabilizado a valor razonable con cambios en resultados. Una entidad sólo podrá realizar tal designación cuando esté permitido según lo dispuesto en el párrafo 11A, o cuando al hacerlo se obtenga información más relevante debido a que:

(i) con ello se elimine o reduzca significativamente alguna inconsistencia en la valoración o en el reconocimiento (a veces denominada “asimetría contable”) que surgiría, al utilizar diferentes criterios para valorar activos y pasivos, o para reconocer pérdidas y ganancias de los mismos sobre bases diferentes; o

(ii) el rendimiento de un grupo de activos financieros, de pasivos financieros o de ambos, se gestione y evalúe según el criterio del valor razonable, de acuerdo con una estrategia de inversión o de gestión del riesgo que la entidad tenga documentada, y se facilite internamente información sobre ese grupo, de acuerdo con el criterio del valor razonable, al personal clave de la dirección de la entidad (según se define este término en la NIC 24 Información a revelar sobre partes

vinculadas, revisada en 2003), como por ejemplo al consejo de administración u órgano de gobierno equivalente y al director general. (IASB, 2012)

2.4.2. Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno art. 10

Según la Ley de Régimen Tributario Interno expedida por el H. CONGRESO NACIONAL y LA COMISIÓN DE LEGISLACIÓN Y CODIFICACIÓN (2004-026) y que tiene Disposición Reformatoria Segunda de la Ley s/n, R.O. 444, 10-V-2011) nos dice en Art. 10:

11.- Las provisiones para créditos incobrables originados en operaciones del giro ordinario del negocio, efectuadas en cada ejercicio impositivo a razón del 1% anual sobre los créditos comerciales concedidos en dicho ejercicio y que se encuentren pendientes de recaudación al cierre del mismo, sin que la provisión acumulada pueda exceder del 10% de la cartera total.

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

Dentro del mismo Art.10 de la Ley de Régimen Tributario Interno se establece:

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

- Haber constado como tales, durante cinco años o más en la contabilidad;

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

No se reconoce el carácter de créditos incobrables a los créditos concedidos por la sociedad al socio, a su cónyuge o a sus parientes dentro del cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad ni los otorgados a sociedades relacionadas. En el caso de recuperación de los créditos, a que se refiere este artículo, el ingreso obtenido por este concepto deberá ser contabilizado, caso contrario se considerará defraudación. (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, Art.10)

El monto de las provisiones requeridas para cubrir riesgos de incobrabilidad o pérdida del valor de los activos de riesgo de las instituciones del sistema financiero, que se hagan con cargo al estado de pérdidas y ganancias de dichas instituciones, serán deducibles de la base imponible correspondiente al ejercicio corriente en que se constituyan las mencionadas provisiones. (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, Art.10)

Traer a colación la Ley de Régimen Tributario Interno en su artículo y numeral ya antes mencionado es más que necesario ya que será aplicada por el ente de control Tributario de nuestro país.

CAPÍTULO III: Marco Metodológico

3.1. Tipo de investigación

En el presente trabajo se utilizaron diferentes tipos de Investigación, entre ellos Descriptiva ya que se observó la realidad de una Persona Natural Obligada a Llevar Contabilidad y su negocio, donde el fin fue analizar, evaluar la realidad financiera del mismo, en especial de la recuperación oportuna de cobros a clientes y detectar deficiencias para proporcionar las soluciones pertinentes para corregirlas.

Por tanto también fue necesaria la Investigación Documental y de Campo ya que se trabajó con una recopilación de información verídica de las diversas áreas del negocio, su entorno, sus trabajadores, y el impacto que tuvo en el resultado final del período en análisis.

Y en la investigación documental se utilizó fundamentalmente para el caso en estudio al revisar información financiera, y de soportes contables, tributarios y comerciales; además de documentos de apoyo y fuentes bibliográficas citadas.

3.2. Enfoque de la investigación

El enfoque de este trabajo investigativo es cualitativo ya que se utiliza recolección de datos para reforzar el enfoque de la idea planteada inicialmente respecto al trabajo a realizar en este caso de estudio.

3.3. Técnicas de la investigación

Entre las técnicas investigativas usadas está la entrevista y el análisis financiero, ya que se necesita conocer la actividad del objeto en estudio de forma general, para el cumplimiento de los objetivos como investigador, y una vez levantada la información estudiarla a fondo en el tema medular del proyecto, para proponer recomendaciones que generen una idónea toma de decisiones en Casa Araujo, y optimizar recursos de manera eficiente.

3.3.1 Entrevista

Es una herramienta investigativa a través de la cual hay un contacto directo con el personal del negocio, lo cual es importante para identificar las debilidades y plantear futuras soluciones al o a los problemas detectados, y con eso también reconocer los responsables de determinada área.

Para este trabajo las áreas escogidas fueron: Gerencia General y área contable donde se concentra el mayor punto de estudio del tema central.

3.3.1.1. Entrevista dirigida al Gerente General

El primer cuestionario está dirigido a la Gerencia General con el fin de conocer una visión general de la participación de la persona en este cargo referente al caso de estudio, y así analizar los controles existentes, las debilidades y sugerir los correctivos necesarios al obtener las respuestas a dichas interrogantes.

3.3.1.2. Entrevista dirigida al Contador General

Este cuestionario está direccionado a conocer la parte medular del problema planteado en un inicio, ya que las respuestas deben dar como resultado las causas del mismo, y de esa forma aplicar las recomendaciones y correcciones pertinentes para el área contable en la que se suscitan las operaciones y del cual está a cargo este trabajador.

3.3.1.3. Entrevista dirigida al Asistente Contable

Esta tercera entrevista va a la persona que se encarga de verificar los plazos de crédito y cobranza a los clientes, por tanto es muy importante porque en las respuestas que nos dé, se da a notar la aplicación de las políticas y normas que están vigentes para las operaciones comerciales del negocio.

3.4. Población y muestra

3.4.1 Población

La población objeto de estudio está compuesta por el personal de las áreas de Crédito y Cobranzas y Contabilidad, es decir, 3 personas. Para

el desarrollo del presente trabajo de investigación se consideró como muestra la totalidad de la población, dado que ésta posee características finitas y relevantes para el conocimiento de la actividad comercial que desempeña el Almacén Casa Araujo.

Tabla 1: Población

Gerente General	1
Contador General	1
Asistente Contable	1

Fuente: Información tomada de Almacén Casa Araujo

3.4.2. Muestra

En esta Investigación se ha considerado como muestra al total de la población, de característica finita, a fin de obtener información que pueda proporcionarnos una visión más clara de la realidad en la problemática inicialmente planteada para de esta forma poder informar, concluir y proponer mejoras o soluciones para satisfacer necesidades del negocio.

3.5. Análisis de los Resultados

La entrevista se realizó a la muestra mencionada anteriormente, como parte del proyecto de Investigación donde las respuestas obtenidas serán de ayuda para detectar debilidades o causas del problema inicial y también para plantear soluciones idóneas para el caso en análisis.

A continuación se muestran los resultados:

Instrumento de Investigación

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

Presentación de Plan de Trabajo

Facultad de Administración

Carrera de Contabilidad y Auditoría

Tabla 2. Entrevista realizada al Gerente General.

Objetivo Específico:	Analizar desde una visión general a una específica el grado de conocimiento y participación de este encargado en la pronta recuperación del Activo exigible del Almacén.
Cargo del entrevistado:	Gerente General
Fecha de entrevista:	03-01-2017
Entrevistado:	CPA. Norma Ordóñez Araujo
Entrevistador:	Gerson Hurtado Gallegos

Fuente: Información tomada de investigación.

1. ¿Cuánto tiempo lleva desempeñando el cargo de Gerente General en la entidad?

Llevo desempeñando este cargo 20 años.

Análisis: La Sra. Norma Ordóñez desempeña ese cargo desde inicios de su actividad comercial, por tanto posee un conocimiento mayor de toda la actividad implícita en él.

2. ¿Cuáles son las funciones principales que desempeña en la entidad?

Mis funciones son: encargarme del área de Crédito y Cobranza, pago a proveedores y personal, autorizaciones varias.

Análisis: Como es notable en la respuesta la sra. Norma es quien se encarga de la aprobación y de los principales movimientos financieros del Almacén, Compras, y en general se encarga de la toma de decisiones a favor del negocio con el análisis previo requerido para ello.

3. ¿Quiénes evalúan y aprueban las políticas de créditos y cobranzas?

Yo, mi esposo Rafael Araujo y cuando no estamos, es Nathalie Prado (Asistente).

Análisis: Dichas políticas se observa que siempre están bajo responsabilidad del poder de decisión de la Gerente general y su esposo, y para decisiones menores ha estado su asistente cuando ellos no se encuentran en el país.

4. ¿Con qué periodicidad se evalúan las políticas de crédito vigentes?

Anualmente.

Análisis: El período de evaluación referente a que tan eficientes están siendo estas políticas es anual.

5. ¿Solicita la información correspondiente al saldo de cartera vencida?

No.

Análisis: No es solicitada dicha información, lo cual sería importante para mantener actualizado el saldo de los valores pendientes de cobro que superaron su plazo para ser cancelados.

6. **¿Se elabora mensualmente un reporte de antigüedad de saldos que permita verificar el comportamiento de los mismos pertenecientes a clientes deudores?**

No, lo hago anualmente.

Análisis: Este reporte es preparado anualmente, según indicó en la entrevista.

7. **¿Se realizan los registros necesarios para las cuentas que se determinen incobrables?**

No.

Análisis: No realiza registros de cuentas incobrables, ni estima el porcentaje de la misma que podría usar en la declaración de Impuesto a la renta.

8. **¿Se realiza el envío de los saldos que adeudan los clientes al terminar su plazo de crédito?**

Si, generalmente se insiste llamando hasta que abonen a la cuenta.

Análisis: Según lo respondido se notifica o avisa por vía telefónica a los clientes que adeuden valores de cuál es el monto de deuda y de los días plazos que le quedan previo vencimiento o que ya están vencidos.

9. **¿Existen capacitaciones para las personas que realicen la gestión de cobranzas?**

Generalmente son los mismos vendedores que realizan la cobranza de sus clientes y si, se aprovechan las charlas de ventas para capacitarlos internamente.

Análisis: Aparentemente, sí manejan una capacitación en la cual desarrollan estrategias de ventas y del cobro de las mismas, lo cual es importante para que la labor sea eficiente.

10. ¿En el negocio se evalúa financieramente el estado del mismo? ¿Con qué periodicidad?

Sí, Anualmente.

Análisis: Se evalúa financieramente al negocio una vez por año al final de cada ciclo económico, según fue explicado a fin de conocer el estado del Almacén y verificar el cumplimiento de metas.

11. ¿Cuenta con programas de innovación en software o en procedimientos de cada actividad para mejoras continua en su el Almacén?

No, este año planeamos implementar especialmente para la Contabilidad.

Análisis: No han actualizado programas o software para una mejor visualización y control de actividades del negocio, pero se planea hacer, está contemplado un valor en el presupuesto para ese fin.

Instrumento de Investigación

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

Presentación de Plan de Trabajo

Facultad de Administración

Carrera de Contabilidad y Auditoria

Tabla 3. Entrevista realizada al Contador General.

Objetivo Específico:	Analizar desde una visión general a una específica el grado de conocimiento y participación de este encargado en la pronta recuperación del Activo exigible del Almacén.
Cargo del entrevistado:	Contador General
Fecha de entrevista:	03-01-2017
Entrevistado:	CPA. Jessica Quimi
Entrevistador:	Gerson Hurtado Gallegos

Fuente: Información tomada de investigación.

1. ¿Qué factores han sido considerados como motivo para el incumplimiento de pago de los clientes?

No han tenido la suficiente demanda, o salida de su mercadería.

Análisis: Muchas veces se adquieren productos que no tienen una rápida salida, y por eso no se alcanzan a cubrir los créditos mediante la capacidad de pago esperada, la crisis económica también es otro factor a considerar.

2. ¿Las políticas de crédito son aplicables a todos los clientes es decir nuevos y antiguos?

Sí, pero sujeto a las políticas vigentes por ejemplo los clientes frecuentes o antiguos tienen plazo hasta 90 días, para los nuevos o pequeños distribuidores es de 30 días.

Análisis: Existen parámetros para una otorgación de crédito según lo expuesto el plazo para clientes nuevos o que sean pequeños negocios es menor hasta un máximo de 30 días, muy diferente al de clientes frecuentes del almacén.

3. ¿En el Almacén qué porcentaje del total de sus cuentas por cobrar como activo exigible se encuentra en morosidad?

Entre el 5 o 6% de la cartera se encuentra en morosidad.

Análisis: Del total de la cartera, existe un porcentaje de entre 5 y 6 puntos lo equivalente a plazos que ya tienen vencidos ciertos clientes

lo cual es una debilidad en la que se puede trabajar evitar.

4. ¿Existe algún proceso de calificación para que un cliente acceda a un crédito en el Almacén?

A más de verificar la antigüedad de los clientes, se verifica su estado

en el buró de crédito y su permanencia en el mercado.

Análisis: Se realiza una observación del historial del cliente de forma

general para evaluar su capacidad de pago y la recuperabilidad por ende del efectivo de esa venta a crédito.

5. ¿Considera usted que el Almacén Casa Araujo debe implementar nuevas políticas de control para una recuperación de cartera eficiente?

Considero que deberían analizarse porque podríamos tener un punto aún mejor del que ya tiene la liquidez del almacén.

Análisis: La contadora considera que pueden determinarse medidas de control más eficientes que las ya existentes para tener una mejor Recuperación de su cartera y evitar la morosidad de los saldos de determinados clientes.

6. ¿Existen pérdidas significativas dentro del saldo de la cartera de clientes?

No son tan significativas, pero si existen pérdidas de más de 20.000 dólares que merman la utilidad.

Análisis: La contadora según su respuesta considera importante el evitar pérdidas sin importar la cuantía de la misma, porque le parece que se puede mejorar a fin de que no reste la utilidad del almacén.

7. ¿Considera usted que si existiera un cambio de políticas de crédito, se tendría una eficiente recuperación de los saldos?

Posiblemente sí, mediante estrategias de abonos constantes quizás para que no sea un desembolso muy grande al mes para el cliente.

Análisis: Se debe considerar todas las posibles opciones de mejora, a fin de proteger los activos del Almacén para una mejor estructura financiera del mismo.

8. ¿Qué días se consideran de cobro o recuperación de efectivo para el Almacén Casa Araujo?

Lo son en su mayoría el último día calendario de cada mes.

Análisis: Se considera un día clave de cobros para la empresa el último de cada mes sin importar la fecha de otorgación del crédito.

9. ¿Existe un análisis comparativo entre los lineamientos crediticios que se manejan entre proveedores con el Almacén y de este con sus clientes?

No.

Análisis: No hay una evaluación referente a la puntualidad de los pagos ni de la probabilidad de la total recuperación del saldo pendiente.

10. ¿Considera usted que se deberían adoptar medidas de refinanciación de créditos con los clientes que tienen saldos vencidos estimando también un porcentaje de interés adecuado?

Sí, considero que sería beneficioso para ambas partes hasta sin estimar intereses.

Análisis: Existe la posibilidad de que se adopten medidas de refinanciación para no perder el efectivo así que se considera esta medida como una alternativa de cambios y mejora.

11. ¿Considera usted que una medida para evitar saldos vencidos por parte de los clientes se ofrezca un porcentaje de descuento previamente analizado?

Claro sería importante que la Gerencia considere eso y otras más.

Análisis: Es importante analizar todos los factores, que se puedan usar para evitar cuentas incobrables que lleven a pérdida de efectivo

Instrumento de Investigación

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

Presentación de Plan de Trabajo

Facultad de Administración

Carrera de Contabilidad y Auditoría

Tabla 4. Entrevista realizada al Asistente Contable.

Objetivo Específico:	Analizar desde una visión general a una específica el grado de conocimiento y participación de este encargado en la pronta recuperación del Activo exigible del Almacén.
Cargo del entrevistado:	Asistente Contable
Fecha de entrevista:	03-01-2017
Entrevistado:	Srta. Nathalie Prado
Entrevistador:	Gerson Hurtado Gallegos

Fuente: Información tomada de investigación.

1. ¿Cuánto tiempo lleva desempeñando el cargo de Asistente Contable en la entidad?

8 años.

Análisis: La persona entrevistada realiza las labores de asistente contable en el Almacén por aproximadamente 8 años, por tanto conoce perfectamente sus funciones y además por la experiencia se convierte en una persona clave dentro del área.

2. ¿Es usted quien realiza todos los registros correspondientes a ventas a crédito y abonos o cancelaciones de los mismos?

Sí, los realizo Yo.

Análisis: La srta. Nathalie es quien realiza todos los registros contables correspondientes a compras y ventas del almacén.

3. ¿Se aplican las políticas de crédito vigentes para las ventas de tal naturaleza?

Sí, siempre.

Análisis: Esta pregunta es importante porque pueden existir las políticas de crédito, pero muchas veces no son aplicadas, pero según la respuesta de la entrevistada sí se aplican.

4. ¿Qué tipo de documentos sustentan dichas ventas y los abonos de las mismas?

Letras de Cambio o Pagarés

Análisis: Toda transacción comercial debe tener su documentación soporte y en este caso, son los documentos que ya se respondió en la pregunta y además es parte importante porque deben ser controlados los abonos de la venta.

5. ¿Con qué frecuencia revisa los plazos vigentes para realizar los cobros de los créditos antes mencionados?

Semanalmente y me organizo para hacer la gestión de cobro diario en conjunto con los vendedores.

Análisis: Según su respuesta, hay una revisión semanal para coordinar los cobros que se van a efectuar dentro de los días venideros con ayuda de los vendedores.

6. ¿Cuándo se vence uno de los plazos crediticios que realiza usted?

Se realiza inmediatamente la llamada al cliente y se solicita el pago de la obligación o la visita al mismo.

Análisis: Cuando hay un plazo o abono vencido por parte de un cliente se realiza una llamada a dicho cliente para conocer de los motivos del incumplimiento del pago, y a fin de recordar el saldo pendiente para coordinar la pronta efectivización de esa letra.

7. ¿Cuándo usted considera un valor que es incobrable?

Cuando supera los 6 meses del plazo establecido y no se tiene respuesta de ese cliente, o se declara en condiciones de no poder pagar o de disolución del negocio.

Análisis: Se denomina un valor como incobrable cuando ha superado por más de 180 días el periodo del pago de la cuota, o cuando el cliente haya declarado y sustentado debidamente una incapacidad de pago.

8. ¿Se le da un tratamiento especial a los valores ya considerados como incobrables?

No.

Análisis: Al ser un No la respuesta a esta pregunta, es claro que entonces esos valores que están incobrables y que están cargados aún como Cuenta por Cobrar, están aún sumando como efectivo futuro sin serlo, y ese sería un punto importante a considerar.

9. ¿Han sido objeto de análisis financiero los valores que se encuentran en morosidad?

No, pero han sido observados.

Análisis: No se ha realizado un análisis financiero de la cartera y del grado óptimo de liquidez para el almacén por cuanto hacia ello apunta el proyecto investigativo.

10. ¿Qué estrategias de cobro desarrolla para lograr la puntualidad y el cumplimiento por parte de los clientes?

Las llamadas a los clientes que tienen sus valores pendientes para recordarles la obligación.

Análisis: Se puede decir que solo hay una estrategia o medida básica, para lograr la puntualidad y el cumplimiento crediticio al que se comprometen los clientes en dicha modalidad.

3.6. Esquema del Estudio a realizar

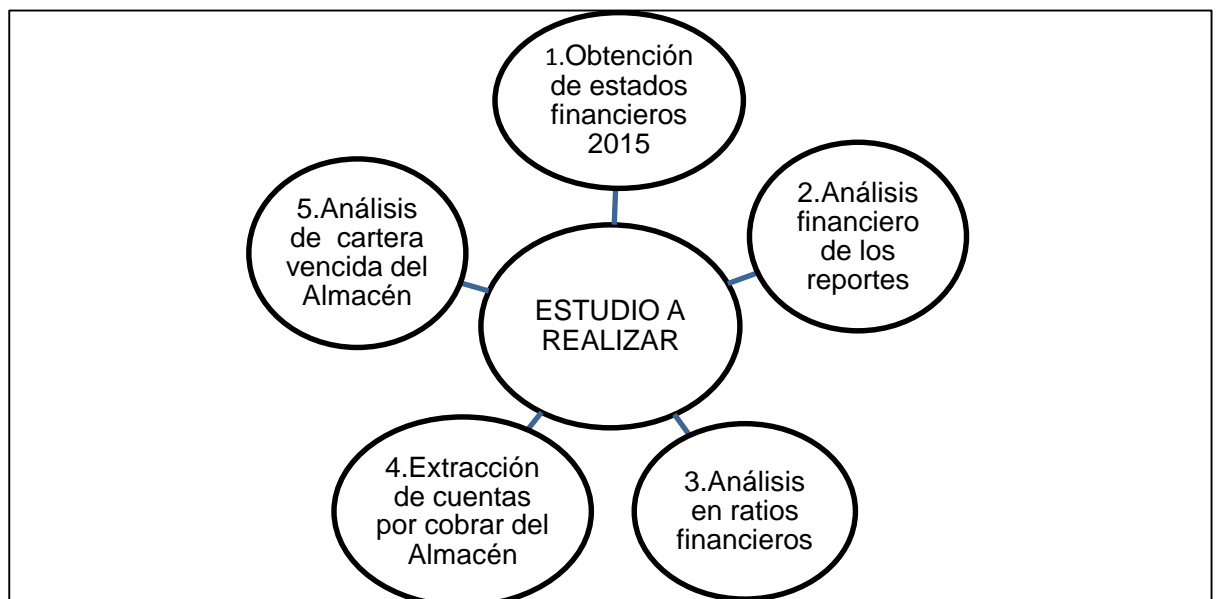


Figura 1: Esquema del estudio a realizar

3.7. Obtención de Estados Financieros

- Se realiza un levantamiento de la información contable de los estados o reportes financieros del periodo 2015 con el objetivo de identificar sus saldos al final de dicho periodo.

3.7.1 Estado de Situación Financiera del 2015 del Almacén Casa Araujo.

Tabla 5: Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre del 2015

ORDÓÑEZ POZO NORMA VIOLETA / ALMACÉN CASA ARAUJO

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31/12/2015**

DETALLE	AUXILIAR	PARCIAL	GRUPO	MAYOR
Activo				
Activo Corriente				\$1.861.586,88
Efectivo y equivalentes al efectivo		\$ 853.648,89	\$853.648,89	
Cuentas y Doc. por Cobrar			\$464.997,15	
Clientes		\$437.892,64		
RELACIONADOS				
Locales				
Del exterior				
NO RELACIONADOS				
Locales	\$437.892,64			
Del exterior				
Otras Cuentas y Doc. por Cobrar Corrientes		\$ 27.104,51		
RELACIONADOS				
Locales				
Del exterior				

NO RELACIONADOS				
Locales	\$ 27.104,51			
Del exterior				
Crédito Tributario a favor del Sujeto Pasivo (RENTA)		\$26.275,50	\$26.275,50	
Inventario de Productos Terminados y Mercad. En Almacén		\$455.671,40	\$455.671,40	
Mercad. En tránsito		\$65.832,59	\$65.832,59	
(-) Provisión de inventarios por valor neto de realizable		\$4.838,65	\$4.838,65	
ACTIVOS NO CORRIENTES				\$217.889,67
Propied.,Planta y Equipo			\$217.889,67	
Terrenos		\$91.610,00		
Inmuebles (Excepto .terrenos)		\$95.285,16		
Construcciones en curso		\$51.146,87		
Muebles y enseres		\$19.232,61		
Maquinaria, equipo e instalaciones		\$ 28.180,86		
Equipo de Computación y software		\$ 15.648,26		
Vehículos, equipo de transporte y caminero móvil		\$ 59.534,83		

Propiedad, planta y equipos por contratos de arrendamiento financiero				
Otros: Propiedades, Planta y Equipo		\$ 182,00		
(.) Depreciación acumulada, propiedades planta y equipo		\$142.930,92		
ACTIVOS INTANGIBLES			\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL DEL ACTIVO				\$ 2.079.476,55
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE				
Cuentas y Doc. por Pagar Proveedores Corrientes				
RELACIONADOS				
Locales				
Del exterior				
NO RELACIONADOS			\$ 3.961,68	
Locales		\$ 3.961,68		
Del exterior				
Otras Cuentas y Doc. por Pagar Corrientes				\$ 97.727,17
RELACIONADOS				
Locales				

Del exterior				
NO RELACIONADOS			\$ 97.727,17	
Locales		\$ 97.727,17		
Del exterior				
Impto. A la Renta. Por Pagar del Ejercicio			\$100.299,52	\$ 100.299,52
Participación Trabajadores por Pagar del Ejercicio			\$ 54.473,80	\$ 54.473,80
Obligaciones con el less			\$4.776,07	\$4.776,07
Otros Pasivos por Beneficios a Empleados			\$ 18.372,91	\$ 18.372,91
TOTAL PASIVOS CORRIENTES				\$ 279.611,15
PASIVOS NO CORRIENTE			\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL PASIVO				\$ 279.611,15
PATRIMONIO				\$1.799.865,40
Total patrimonio neto			\$1.799.865,40	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO				\$2.079.476,55

Fuente: Información tomada de FORMULARIO 102 de Norma Ordóñez Pozo.

Como se observa a continuación se ha detallado a través de esta tabla el Estado de Situación Financiera del Almacén Casa Araujo con las Cuentas y Grupos con los saldos al final del periodo 2015 para el Análisis Financiero basado en algunos ratios.

En resumen vemos que el Activo Corriente totaliza \$1.861.586,88 del cual sus Cuentas por cobrar suman \$464.997,15 equivalente al 24.97% del total de este grupo que es el total de la cartera a analizar.

3.7.2 Estado del Resultado Integral del Almacén Casa Araujo

Tabla 6: Estado del Resultado Integral del Almacén Casa Araujo

INGRESOS		
Ventas netas locales gravadas con tarifa 12%	\$	1639864,27
Otras rentas	\$	189,48
Total de ingresos	\$	1640053,75
COSTOS Y GASTOS:		
COSTOS		
Inventario inicial de bienes no producidos por el sujeto pasivo	\$	449.108,40
Importaciones de bienes no producidos por el sujeto pasivo	\$	837.383,23
(-) Inv. Final de bienes no producidos por el sujeto pasivo	\$	455.671,40
Total costos y gastos	\$	830.820,23
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS		
Sueldos, salarios y demás remuneraciones	\$	109.894,08
Beneficios sociales y otras remuneraciones	\$	23.376,61
Aportes a la seguridad social	\$	22.501,81
Honorarios profesionales y dietas	\$	2.747,34
Mantenimiento y reparaciones	\$	10.742,06
Combustible y lubricantes	\$	3.377,61
Promoción y publicidad	\$	333,54
Suministros, materiales y repuestos	\$	61.974,68
Comisiones locales	\$	133.211,72
Gastos de gestión	\$	8.760,50
Impuestos, contribuciones y otros	\$	43.983,44
Gastos de viaje	\$	6.015,06
Depreciación de P.P.E. no acelerada	\$	10.059,12
Servicios públicos	\$	5.807,17
Pagos por otros servicios	\$	3.290,13
TOTAL GASTOS	\$	446.074,87
TOTAL COSTOS Y GASTOS	\$	1.276.895,10

Tabla 7: Conciliación Tributaria contenida en el Formulario 102 de la Sra. Norma Ordóñez Pozo.

CONCILIACIÓN TRIBUTARIA		
Utilidad del ejercicio	\$	363.158,65
(-) Participación de trabajadores	\$	54.473,80
(+) Gastos no deducibles	\$	6.696,75
Utilidad gravable	\$	315.381,60

Tabla 8: Rentas de Trabajo y Capital y Liquidación de impuesto en el Formulario 102 de la Sra. Norma Ordóñez Pozo.

Sueldos, salarios, ingresos en relación de dependencia	\$	26.200,00
(-) Gastos deducibles	\$	2.475,90
Renta imponible	\$	23.724,10
Subtotal base gravada	\$	339.105,70
Gastos personales	\$	3.962,80
Base imponible gravada	\$	335.142,90
Impuesto causado	\$	100.299,52
(-) Anticipo determinado del ejercicio fiscal	\$	19.369,47
(=) Impto. A la renta. Causado mayor al anticipo determinado	\$	80.930,05
(-) Retención en la fuente. Que le realizaron en el ejercicio Fiscal	\$	6.906,03
(-) Retención en la fuente. Que le realizaron en el ejercicio Fiscal en relación De dependencia	\$	1.139,76
Subtotal impuesto a pagar	\$	72.884,26
Anticipo determinado al próximo año	\$	19.162,11
Anticipo primera cuota	\$	5.558,16
Anticipo segunda cuota	\$	5.558,16
Saldo a liquidarse el próximo año	\$	8.045,79

3.8. Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera 2015

3.8.1. Análisis Vertical de Activos

Tabla 9: Análisis Vertical - Estado de Situación Financiera 2015

DETALLE	2015	%
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE	\$ 1.861.586,88	89.52%
Efectivo y equivalentes al efectivo	\$ 853.648,89	41,05%
CUENTAS Y DOC. POR COBRAR CLIENTES	\$ 437.892,64	21,06%
NO RELACIONADOS/ LOCALES	\$ 437.892,64	21.06%
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$ 27.104,51	1.30%
NO RELACIONADOS/LOCALES	\$ 27.104,51	1.30%
CRÉD. TRIB, A FAVOR DEL SUJ.PASIVO (RENTA)	\$ 26.275,50	1.26%
INVENT.DE PROD.TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN	\$ 455.671,40	21.91%
MERCAD. EN TRÁNSITO	\$ 65.832,59	3.17%
(-) PROV.DE INVENT.POR VALOR NETO DE REALIZ.Y OTRAS PÉRDIDAS EN INVENTARIO	\$ 4.838,65	0.23%
PROPIED.,PLANTA Y EQUIPO	\$ 217.889,67	10.48%
TERRENOS	\$ 91.610,00	4.41%
INMUEBLES (EXCEPTO TERRENOS)	\$ 95.285,16	4.58%
CONSTRUCCIONES EN CURSO	\$ 51.146,87	2.46%
MUEBLES Y ENSERES	\$ 19.232,61	0,92%
MAQUINARIA, EQUIPO E INSTALACIONES	\$ 28.180,86	1,36%
EQUIPO DE COMPUTAC.Y SOFTWARE	\$ 15.648,26	0,75%
VEHÍCULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO	\$ 59.534,83	2,86%

DETALLE	2015	%
ACTIVO		
MÓVIL		
OTRAS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 182,00	0,47%
DEP. ACUM. PROP. PLANTA Y EQUIPO	\$ 142.930,92	0,009%
TOTAL ACTIVO >>>>>>	\$ 2.079.476,55	

Fuente: Información tomada de FORMULARIO 102 de Norma Ordóñez Pozo

En la tabla 9 se puede observar la composición del rubro de Activo Total, donde el Activo Corriente comprende el 89.52% del mismo y su Propiedad, Planta y Equipo poseen el 10.48%, denotando también que el Efectivo y el equivalente al efectivo componen el 41.05% del Grupo en sí, y a la vez también es un componente importante dentro del Corriente del Almacén sus Cuentas por Cobrar con un 21.06% del total ya antes mencionado.

Al ser el Activo Corriente el componente de mayor relevancia para el Grupo de Activos Totales, requiere un análisis especialmente de la parte que compone el Exigible es decir lo que se espera efectivizar como recurso monetario para el Almacén tal como se ha mostrado en forma general para partir a otros puntos más específicos.

Por ello para una mejor ilustración general adjuntamos el siguiente diagrama de Pastel:

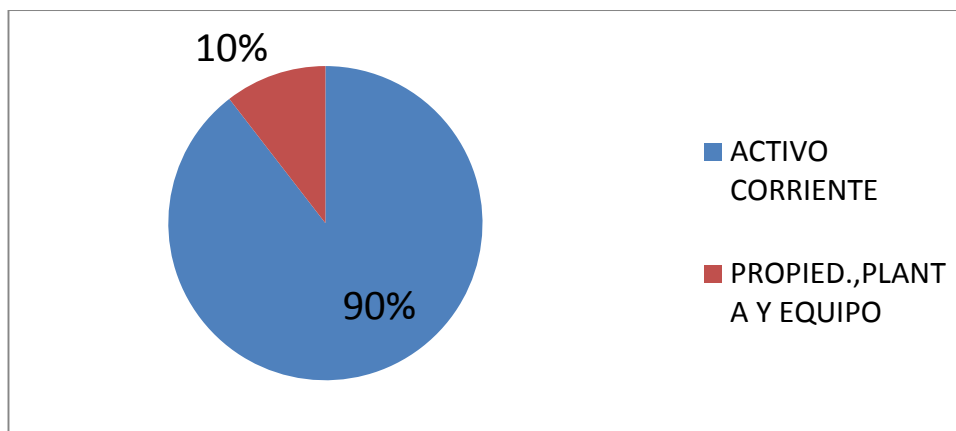


Figura 2: Activos de la Empresa (%)

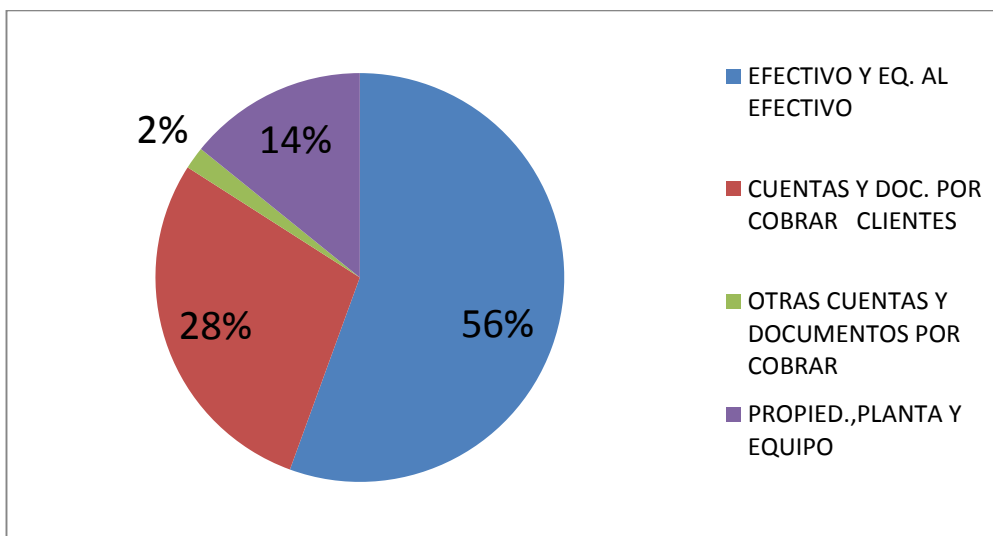


Figura 3: Representatividad del Activo corriente frente al Total (%)

Las ilustraciones gráficas son solo a fin de demostrar la relevancia del Activo Corriente en sus componentes Disponibles y Exigibles, frente al Activo total para una mejor comprensión del análisis que se plantea.

3.8.2. Análisis Vertical de Pasivos

Tabla 10: Análisis Vertical - Estado de Situación Financiera 2015

PASIVOS	2015	%
PASIVOS CORRIENTES		
Cuentas y Doc. por Pagar Proveedores Corrientes		
No relacionados/ locales	\$ 3.961,68	1.42%
Otras Cuentas y Doc. por Pagar Corrientes		
No relacionados/ locales	\$ 97.727,17	34.95%
Impto. a la Renta Por Pagar del Ejercicio	\$ 100.299,52	35.87%
Participación Trabajadores por Pagar del Ejercicio	\$ 54.473,80	19.48%
Obligaciones con el less	\$ 4.776,07	1.71%
Otros Pasivos por Beneficios a Empleados	\$ 18.372,91	6.57%

PASIVOS	2015	%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 279.611,15	
PASIVOS NO CORRIENTE	\$ 0.00	
TOTAL PASIVO	\$ 279.611,15	

Fuente: Información tomada de FORMULARIO 102 de Norma Ordóñez Pozo.

A través de este análisis vertical de los Pasivos se observa la composición del Rubro de los Pasivos, donde evidentemente la concentración de los dos mayores valores se encuentran en los grupos de Otras Cuentas y Documentos por Pagar que compone un 34.95% del Total de los Pasivos, y la Otra cuenta que es la de mayor relevancia pertenece al Impuesto a la Renta por Pagar del Ejercicio con un 35.87%, para lo que se muestra estos resultados en la gráfica que está a continuación.

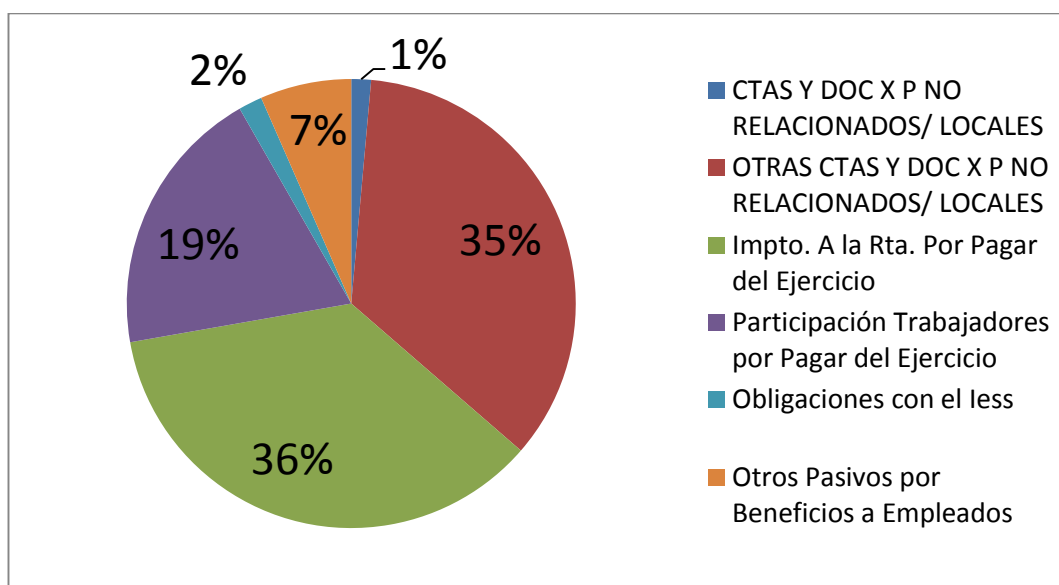


Figura 4: Composición del Total de Pasivos del 2015

3.9. Análisis Vertical del Estado del Resultado Integral del 2015.

Tabla 11: Análisis Vertical: Estado de Resultado Integral 2015

Análisis Vertical - Estado de Resultado Integral 2015			
Descripción	2015		% Total
Ingresos			
Ventas netas locales gravadas con tarifa 12%	\$ 1.639.864,27		99.99%
Otras rentas	\$ 189,48		0.01%
Total Ingresos	\$ 1.640.053,75		100,00%
Costos			
Inventario inicial de bienes no producidos por el sujeto pasivo	\$ 449.108,40	27,38%	
Importaciones de bienes no producidos por el sujeto pasivo	\$ 837.383,23	51.06%	
(-) inv. Final de bienes no producidos por el sujeto pasivo	\$ 455.671,40	(27.78%)	
Total Costos	\$ 830.820,23		50.66%
Gastos			
Gastos administrativos y de ventas	\$ 368.159,45	22.45%	
Otros Gastos	\$ 77.915,42	4.75%	
Total Gastos	\$ 446.074,87		27.20%
Total Costos y Gastos	\$ 1.276.895,10		77.86%
Utilidad antes de Impuestos	\$ 363.158,65		22.14%
15% Participación a trabajadores	\$ 54.473,80	3.32%	
Impuesto a la renta	\$ 157.142,86	9.58%	
UTILIDAD NETA	\$ 151.541,99	9.24%	

Fuente: Información tomada de FORMULARIO 102 de Norma Ordóñez Pozo

3.10 Ratios Financieros 2015

Con el Formulario 102 que contiene la información correspondiente a los Estados Financieros del Almacén Casa Araujo / Norma Ordóñez Pozo, se procede a la aplicación evaluativa de los principales ratios financieros que ya fueron citados anteriormente en el marco teórico, a fin de conocer la realidad financiera del Almacén.

3.10.1 Indicadores de Liquidez

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Entonces} = \frac{1.861.586,88}{279611.15}$$

$$\text{Resultado} = 6.66$$

Análisis Financiero: Esta razón corriente de Almacén Casa Araujo nos indica que por cada dólar que tiene de deuda a corto plazo, el Almacén cuenta con US\$6.66 para cubrir dicha obligación con terceros.

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Entonces} = \frac{1.340.082,89}{279.611,15}$$

$$\text{Resultado} = 4.79$$

Análisis Financiero: La prueba ácida que se efectuó determina que la entidad cuenta con \$4.79 para respaldar sus obligaciones sin depender de la venta de los inventarios que posee.

Capital de Trabajo = *Activo Corriente* – *Pasivo Corriente*

$$\text{Entonces} = 1.861.586,88 - 279.611,15$$

$$\text{Resultado del índice} = 1.581.975,73$$

Análisis Financiero: Como capital de trabajo obtenido según este ratio el almacén dispone de \$1.581.975,73 de su activo corriente financiado con recursos a largo plazo.

3.10.2 Indicadores de Endeudamiento

$$\text{Razón de Endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}} \times 100\%$$

$$\text{Entonces} = \frac{279.611,15}{2079476,55} \times 100\%$$

$$\text{Resultado} = 13.45\%$$

Análisis Financiero: Entonces al aplicar este ratio observamos que por cada dólar que la empresa tiene invertido en Activos, el 13 % ha sido financiado por los acreedores.

$$\text{Contracción de Deuda a Corto Plazo} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Total}}$$

$$\text{Entonces} = \frac{279.611,15}{279.611,15}$$

$$\text{Resultado} = 100\%$$

Análisis Financiero: Por cada dólar de deuda que posee el almacén, el 100% tiene vencimiento cuentas a corto plazo.

$$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Entonces} = \frac{279.611,15}{1.799.865,40}$$

$$\text{Resultado} = 15.53\%$$

Análisis Financiero: Cada dólar de la dueña está comprometido en 15.53% de los pasivos. Para una mayor comprensión del resultado se aclara que entre más bajo el resultado, mayor es el patrimonio frente a los pasivos.

$$\text{Endeudamiento a Corto Plazo} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Entonces} = \frac{279.611,15}{1.799.865,40}$$

$$\text{Resultado} = 15.53\%$$

Análisis Financiero: Cada dólar de la Sra. Norma Ordóñez está comprometido en 15.53% de los pasivos a Corto Plazo.

3.10.3 Análisis de Cartera Vencida del Almacén Casa Araujo.

Tabla 12: Análisis de la Cartera Vencida

Días de Mora	Frecuencia	Valor	% Frecuencia	% Deuda
0-30	0	\$ -	0,00%	0,00%
31-60	0	\$ -	0,00%	0,00%
61-90	9	\$ 7433,68	28,13%	32,03%
91-180	8	\$ 6015,84	25,00%	25,92%
181-360	15	\$ 9762,33	46,87%	42,05%
>360	0	\$ -	0,00%	0,00%
Total	32	\$ 23.211,85	100,00%	100,00%

Fuente: Información tomada de Libros soporte de Norma Ordóñez Pozo.

Como se observa en la tabla, la cartera vencida se carga en su mayoría a la categoría de hasta 360 días con frecuencia del 46.87% del total de deudores en compras a crédito.

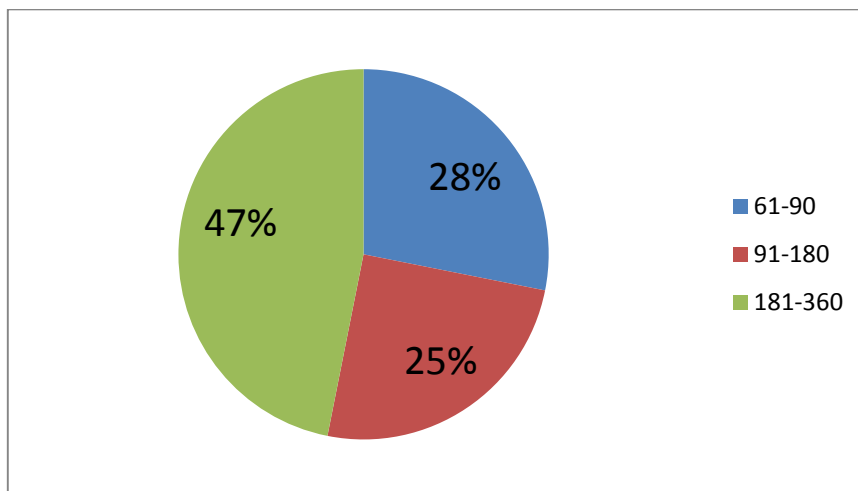


Figura 5: Análisis Porcentual de los Días de Mora

Para efecto visual, la figura número 5 muestra gráficamente la composición porcentual de la frecuencia de los días de Mora dentro de la Cartera Vencida del Almacén Casa Araujo.

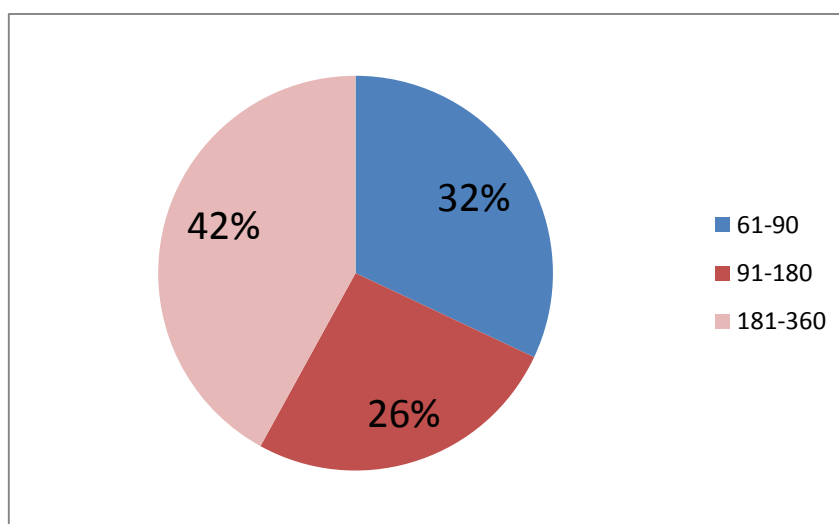


Figura 6: Composición del Porcentaje de la Deuda en Mora

En este último gráfico se observa la composición de la deuda en dólares y el porcentaje de representatividad según los rangos evaluados en el Indicador de Cartera Vencida.

CAPÍTULO IV: Informe Técnico

4.1. Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Liquidez del Almacén Casa Araujo.

4.2. Resumen de la Investigación.

El presente trabajo aborda un tema de gran relevancia en las actividades comerciales de una empresa o negocio en Ecuador, tal como es la concesión de créditos en Ventas realizadas, y el tratamiento que se da posteriormente a estos derechos de cobro o Cuentas por Cobrar para tener una eficiente recuperación de Cartera.

En base a ese análisis inicial también se observa otro aspecto que es financieramente importante para una empresa tal como es la Liquidez, y para medir un nivel óptimo de esta no se observa solo el efectivo y el equivalente al efectivo sino también la parte del Activo Exigible a fin de verificar la eficiencia y eficacia de los procedimientos aplicados en el tratamiento de este rubro.

Se ha tomado para efecto de análisis y estudio al Almacén Casa Araujo que comercializa repuestos eléctricos automotrices y para el período observado en este trabajo mantenía una cartera promedio de 400 a 450 mil dólares, por tanto en el desarrollo de esta tesis se analizan los lineamientos, políticas, procesos para considerar al momento de la clasificación, registro, y manejo de las Cuentas por Cobrar y de su recuperación a efectivo proveniente de las ventas y de esa forma a través de Ratios o Indicadores medir su índice apropiado de Liquidez.

4.3 Actividades realizadas.

En este proyecto de investigación se partió desde el levantamiento de la información para conocer la situación del Almacén de la Sra. Norma Ordóñez, posteriormente se realizó un análisis de la misma ya que al ser una

Persona Natural Obligada a llevar contabilidad, sus Estados financieros están contenidos en la información que revela el formulario 102 de Impuesto a la Renta, apoyada por libros auxiliares en físico.

Por tanto, para este Capítulo del Informe Técnico al haberse estudiado la información se ha estructurado un esquema de las actividades que se realizaron acorde a lo requerido por la información para que posea mayor Razonabilidad en sus Saldos y muestre con exactitud los mismos para el período en Análisis del Almacén.

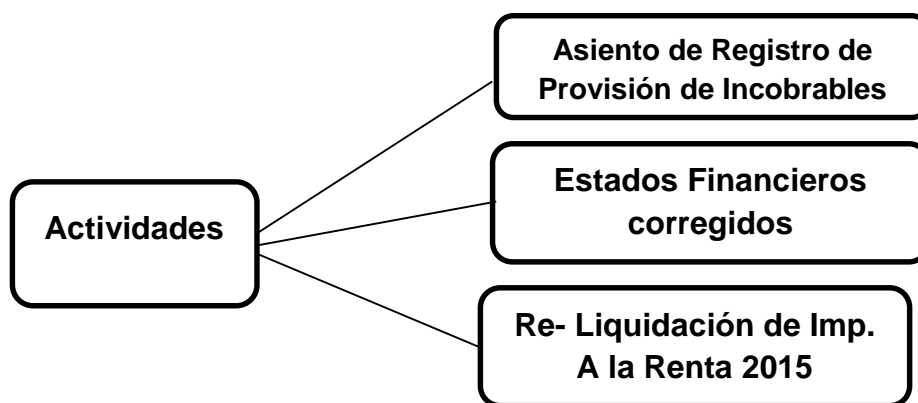


Figura 7: Esquema de las Actividades realizadas.

4.3.1. Establecimiento de la Provisión de Cuentas Incobrables.

Es válido para realizar el cálculo de Provisión de Cuentas Incobrables traer como Referencia parte del Marco Legal de la Investigación constituido por la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno expedida por el Congreso Nacional del Ecuador en su Artículo 10, numeral 11 que nos dice:

Las provisiones para créditos incobrables originados en operaciones del giro ordinario del negocio, efectuadas en cada ejercicio impositivo a razón del 1% anual sobre los créditos comerciales concedidos en dicho ejercicio y que se encuentren pendientes de recaudación al cierre del mismo, sin que la provisión acumulada pueda exceder del 10% de la cartera total.

La Sra. Norma Ordóñez Pozo nunca ha realizado Provisión de Cuentas Incobrables pero para efecto de la investigación se ha efectuado el cálculo pertinente para el periodo 2015, considerando las Normativas vigentes.

Podría tomar como Referencia lo que en esencia habla la NIC 39 sobre Instrumentos Financieros donde nos dice de los deterioros del valor de los mismo e inclusive cita que cuando una entidad reconozca ello debe llevarlo inmediatamente a afectar una cuenta de resultados.

Para el año 2015 según la información en libros el total de las Cuentas por cobrar del año es: \$341.661,13 del total del saldo reflejado para el final del periodo que fue de \$437.892,64. En el 2014 la cartera de cuentas por cobrar ascendía a: \$509.153,36, de lo cual \$389.228,69 pertenece a las Cuentas por cobrar del año.

Entonces ejemplificaremos el cálculo y el asiento de Registro de la Provisión establecida para el año 2015:

Cálculo:

Cartera de cuentas por cobrar 2015

$$\$341.661,13 \quad \times \quad 1\% = \$3.416,61$$

Tabla 13: Registro de la Provisión

DETALLE	DEBE	HABER
----- X-----		
Gasto Provisión de Cuentas Incobrables	\$3.416,61	
(-) Provisión de Cuentas Incobrables		\$3.416,61
No Relacionados		
P/r. Provisión de cuentas incobrables en el año 2015		

Fuente: Información tomada de los libros de Norma Ordóñez Pozo

Antes de mostrar los efectos que tendrá la aplicación de este registro en los Estados Financieros analizados, hay otro punto interesante a notar en el Estado de situación de Financiera contenido en el Formulario 102 de la Sra. Norma Ordóñez Pozo para el periodo 2015 se observa en el Grupo de sus Pasivos la cuenta Impuesto a la renta por Pagar por un valor de \$100.299,52, pero en su liquidación de Impuesto a la renta señala que el valor es de \$72.884,26, dicho valor que no se refleja con exactitud debido a que se omitió el siguiente asiento que permite que se cumpla el principio de razonabilidad en el estado financiero en cuestión:

Tabla 14: Asiento para Liquidación de Impuesto a la renta a pagar 2015

DETALLE	DEBE	HABER
----- X-----		
Anticipo de Impuesto a la Renta	\$ 19.369,47	
Retenciones en la Fuente (que le fueron efectuadas)	\$ 6.906,03	
Retenciones en la Fuente bajo Relación de dependencia	\$ 1.139,76	
Impuesto a la Renta por Pagar		\$ 27.415,26
P/r.		

Fuente: información tomada de los libros de Norma Ordóñez Pozo

Si se hubiese realizado este asiento al final del periodo 2015 la cuenta lo reflejaría el saldo exacto que contenía el Impuesto a pagar se señala esto como valor agregado al análisis de la Información recopilada.

- Como punto extra y solo para efectos ilustrativos se añade a continuación lo que hubiera sido la provisión que podía adoptar en el periodo 2014:

Cartera de cuentas por cobrar 2014

$$\$389.228,69 \quad X \quad 1\% = \$3.892,29$$

Tabla 15: Registro de la Provisión

DETALLE	DEBE	HABER
----- X-----		
Gasto Provisión de Cuentas Incobrables	\$3.892,29	
(-) Provisión de Cuentas Incobrables		\$3.892,29
No Relacionados		
P/r. Provisión de cuentas incobrables en el año 2014		

Fuente: información tomada de los libros de Norma Ordóñez Pozo

4.3.2. Estados Financieros corregidos

4.3.3. Re liquidación del Impuesto a la Renta del periodo en análisis 2015.

La información se encuentra contenida en el Anexo #3 de la investigación, el formulario 102 fue trabajado en la plataforma DIMM del Servicio de Rentas Internas para una mejor y más específica visualización e interpretación.

En resumen los cambios serían los siguientes:

- El casillero de Provisión de cuentas incobrables tanto en Activo como en Gasto ahora tendría valor por \$3.416,61 (Casillero 325).
- Obviamente eso disminuyó la base imponible gravada que pasó de \$363.158,65 a \$359.742,04.
- Por ende variaron todos los impuestos:
Participación de Trabajadores pasó de \$54.473,80 a \$ 53.961,31 (Casillero 804).
Impuesto a la Renta pasó de \$72.884,26 a \$71.867,81. (Casillero 859)

Y todo eso también indica que cambió el Anticipo de Impuesto a la Renta en sus cuotas que podrán verificar en el formulario corregido.

4.4. Texto Contenido en el Manual de Políticas de Crédito y Cobranzas del almacén.

4.4.1. Gestión para la Recuperación y Control de Créditos Atrasados.

Debe aplicarse un seguimiento adecuado para mantener un bajo nivel de morosidad y que de esta forma el nivel de Liquidez y Rentabilidad no se vea afectado, por lo contrario se busca la optimización del mismo. Por consiguiente, se debe llegar al objetivo de mantener una relación crediticia permanente con los clientes, a fin de que ellos no olviden sus deudas adquiridas con el Almacén.

4.4.2. Medios de Cobranza empleados por el Almacén Casa Araujo

En Almacén Casa Araujo se manejan dos modalidades oficiales para el cobro de ventas a crédito, para evitar que las deudas sean de difícil cobro ya que eso hace complejo el proceso.

A continuación citaremos los ya mencionados medios:

- **Llamadas telefónicas:** Es una forma comúnmente empleada en los negocios y en el caso del almacén se realiza una llamada 48 horas antes del vencimiento de una cuota como recordatorio al cliente, y una segunda llamada el mismo día para confirmar como va a ser su pago si se acercan a las instalaciones, o ellos realizan el depósito directo, o se envía a un vendedor por el cheque para proceder a depositarlo en la Cuenta del negocio.
- **Cartas o Notificaciones de Vencimiento:** Si por algún motivo se llegó a la fecha en que hayan transcurrido más de 5 días laborales de vencimiento de la deuda y no se ha contactado por la primer vía citada anteriormente, se elabora un documento a fin de hacer conocer al cliente que su deuda ha vencido y de esa forma presionar a la realización del pago.

Conclusiones

- Se observó que en el Almacén Casa Araujo no se habían realizado los registros a los cuales podían acogerse para efecto de sus saldos incobrables, a lo cual hacía referencia la NIC 37.
- Con la adopción del porcentaje permitido para provisionar cuentas incobrables y haber procedido al registro del mismo, a fin de no tener reflejado en el Estado Financiero un valor como futuro efectivo que no se realizará, se está manejando una correcta presentación del verdadero saldo del efectivo que el almacén tiene como ingreso futuro acogiendo de esa forma al principio de Razonabilidad de los Saldos en el Estado Financiero.
- Al verificar el saldo del Estado de Resultado versus el saldo del Activo Exigible Vencido se puede afirmar que ahora su presentación de los saldos es la correcta determinándose así desde el momento en que se originó la venta.
- Se puede concluir, entonces que el Almacén no tenía un Nivel bajo o malo de Liquidez, pero sí que no era el óptimo; es decir teniendo un buen índice se pudo pasar a uno mejor al analizar la información contable y financiera del mismo. Y sin duda también se demostró que a lo que concierne en el ámbito tributario pudo cancelar menos Impuestos tal como se lo presentó en los estados corregidos y la reliquidación del Impuesto a la Renta 2015.

Recomendaciones

- Para una mayor optimización de recursos y también como posibilidad de crecer en su nivel de liquidez se recomienda la inversión del efectivo que posee en su Banco, ya sea a través de pólizas o de otro tipo de inversiones ya que si tiene el efectivo sería excelente ponerlo a producir y que de esta forma obtenga por ejemplo un valor por intereses a su favor y no tendría quieto dicho efectivo.
- Para evitar tener saldos con más de 60 días de morosidad, es necesario que se rediseñen o se apliquen estrategias de cobro para los clientes que empiezan a presentar problemas para cumplir con sus obligaciones, ya sea porque estén judicialmente incapaces de hacerlo, o porque posean problemas de liquidez, una estrategia de abonos constantes dentro de un periodo de 30 días podría ser opción para que el cliente no haga un solo desembolso que tenga la apariencia de ser alto y que de esa forma cumpla con su obligación, al menos para los casos en los que se adeudan mayores cantidades.
- Se recomienda a la Sra. Norma Ordóñez Pozo que si considera que hay sumas relevantes que ella considera incobrables por cualquier motivo, lo demuestre legalmente, para que tenga la resolución de tal naturaleza como argumento válido para sustentarlo en algún momento frente a los organismos de control del país.

Referencias Bibliográficas

- Angueta Jácome, J. A. (2014). Las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la coopeativa de ahorro y crédito Cámara de Comercio de La Mana. Quevedo, Los Ríos, Ecuador.
- Armendariz, O. (2012). *Superintendencia de Bancos. Indicadores de eficiencia en el Sistema Financiero Nacional.*
- Barandiaran, R. (2008). *Diccionario de Términos Financieros.*
- Blas Jiménez, M. P. (2014). *Diccionario de Administración y Finanzas.* México: Palibro.
- Bodie, Z. &. (2003). *Finanzas.* méxico: Pearson Educacion.
- BRACHFIELD, P. (2009). *GESTIÒN DEL CRÈDITO Y COBRO.* BARCELONA: 3RA EICION PROFIT.
- CHAMBERG, C. (2012). *SISTEMAS DE COSTOS.* PACIFICO EDITORES.
- De Jaime Eslava, J. (2011). *Las claves del análisis económico-financiero de la empresa.* MADRID.
- DUMRAUF, G. L. (2013). *FINANZAS CORPORATIVAS: UN ENFOQUE LATINOAMERICANO.*
- Fierro Martínez, Á. (2011). *Contabilidad general.* BOGOTÁ.
- Fierro Martínez, Á. (2011). *Contabilidad general.*
- Gaitan, R. E. (2012). *Estados Financieros basicos bajo NIC Y NIFF.* Ecoe-Ediciones.
- Gerardo Guajardo, N. A. (2008). *Contabilidad Financiera.*
- GRECO, O. (2013). *DICCIONARIO PRECISO DE ECONOMÌA.* BUENOS AIRES.
- Holm, H. .. (2012). *NIIF Teoría Y Practica” (Manual Para Implementar Las Normas Internacionales De Información Financiera).*
- HORNGREN, C. T. (2012). *CONTABILIDAD DE COSTOS. UN ENFOQUE GERENCIAL.* MEXICO.
- IASB. (2014). *NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA.*
- IASC. (2009). *NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD.*
- James Horne C. Van, W. (2010). *Fundamentos de Administracion Financiera.*
- JIMENEZ, M. P. (2014). *DICCIONARIO DE ADMINISTRACION Y FINANZAS.*

- Lawrence J. Gitman, C. J. (2012). *Principios de Administración Financiera*.
- Lawrence, J. (2009). *Administración Financiera*.
- Meza Vargas, C. (2011). *Contabilidad. Análisis de Cuentas*. San José.
- MONDRAGÓN, N. V. (2013). *NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACION FINANCIERA (NIIF-IFRS) PRINCIPIOS Y EJERCICIOS AVANZADOS DE CONTABILIDAD GLOBAL*. PROFIT EDITORIAL .
- Morales Castro, J. (2014). *Crédito y Cobranza*.
- NIC 37. (s.f.).
- Ortiz Anaya, H. (2014). *Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera*. bogotá.
- PADILLA, D. N. (2008). *CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA*. MEXICO.
- Rubio Dominguez, P. (2011). *Manual de análisis financiero*.
- Salazar, D. (2014). Diseño de un Sistema de Control Interno Aplicado en el Departamento de Créditos y Cobranza de la empresa "SYL TRADING COMPANY S.A.". QUITO, PICHINCHA, ECUADOR.
- Scott Besley, E. B. (2009). *Fundamentos de administración financiera*.
- SRI. (s.f.). La Ley de Régimen Tributario Intern.
- Superintendencia de Bancos, S. y. (2011). *Conceptos de crédito*. Recuperado el 15 de octubre de 2014.
- TORO, D. B. (2014). *Análisis Financiero.- Enfoque y Proyecciones*.
- Torres. (2012). *ToRentabilidad y Ventajas Comparativas*.
- Van Horne, J. &. (2010). *Fundamentos de administración financiera*.
- Van, C. (s.f.).
- VERA, E. (2013). Gestión de Crédito y Cobranzas para prevenir y recuperar la cartera vencida del Banco del Pichincha de la ciudad de Guayaquil en el periodo 2011. PICHINCHA, ECUADOR: Tesis de grado no publicada.
- Zapata Sánchez, P. (2012). *Contabilidad de Costos, Herramientas para la Toma de Decisiones*.

Anexos

Anexo 1

Anexo N° 1: Formulario 102 corregido del periodo 2015 del Almacén Casa Araujo.

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS		
RUC: 0911164408001		
RAZON SOCIAL: NORMA VIOLETA ORDOEZ POZO		
IMPUESTO: Impuesto a la Renta Personas Naturales		
PERIODO FISCAL: 2015		
CAMPO	DESCRIPCION	VALOR
31	ORIGINAL - SUSTITUTIVA	Original
102	AÑO FISCAL	2015
202	RAZÓN SOCIAL	NORMA VIOLETA
201	RUC	0911164408001
311	Efectivo y equivalentes al efectivo	853648.89
6011	Ventas netas locales gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA	1639864.27
316	Cuentas y documentos por cobrar clientes no relacionados locales / Corrientes	437882.64
320	Otras cuentas y documentos por cobrar de no relacionados locales / Corrientes	27104.51
6141	Otras rentas - Total ingresos	189.48
6999	TOTAL INGRESOS - Estado de Resultados	1640053.75
325	Provisión cuentas incobrables - No Relacionados	3416.61
7010	Inventario inicial de bienes no producidos por el sujeto pasivo	449108.40
330	Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (Renta)	28275.00
7031	Costo - Importaciones de bienes no producidos por el sujeto pasivo	837383.23
7041	Inventario final de bienes no producidos por el sujeto pasivo	455671.40
335	Inventario de Prod. Term. y Mercad. en almacén (excluyendo obras/immuebles terminados para la venta)	455671.40
336	Mercaderías en tránsito	85832.58
341	Deterioro acumulado del valor de inventarios por ajuste al valor neto realizable	4838.85
7132	Gasto - Sueldos, salarios y demás remuneraciones que constituyen materia gravada del IESS	109894.08
7142	Gasto - Beneficios sociales, indemnizaciones y otras remuneraciones que no constituyen materia gravada del IESS	23376.61
7152	Gasto - Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva)	22501.81
7162	Gasto - Honorarios profesionales y dietas	2747.34
349	TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	1858169.77
7193	Valor no deducible - Mantenimiento y reparaciones	453.89
7192	Gasto - Mantenimiento y reparaciones	10742.06
7202	Gasto - Combustibles y lubricantes	3377.61
7212	Gasto - Promoción y publicidad	333.54
7222	Gasto - Suministros, materiales y repuestos	61974.68

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

RUC: 0911164406001

RAZON SOCIAL: NORMA VIOLETA ORDOEZ POZO

IMPUESTO: Impuesto a la Renta Personas Naturales

PERIODO FISCAL: 2015

CAMPO	DESCRIPCION	VALOR
350	Terrenos	91610.00
351	Edificios y otros inmuebles (excepto terrenos)	95285.16
352	Construcciones en curso y otros activos en tránsito	51148.87
353	Muebles y enseres	19232.61
7262	Provisiones para cuentas incobrables	3416.61
354	Maquinaria, equipo, instalaciones y adecuaciones	28180.86
356	Equipo de computación y software	15648.26
357	Vehículos, equipo de transporte y caminero móvil	59534.83
7322	Gasto - Comisiones / Local	133211.72
360	Otros propiedades, planta y equipo	182.00
361	Depreciación acumulada propiedades, planta y equipo	142930.92
379	TOTAL PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO, PROPIEDADES DE INVERSIÓN Y ACTIVOS BIOLÓGICOS	217889.67
7463	Valor no deducible - Gastos de gestión	414.80
7462	Gasto - Gastos de gestión	8780.50
7472	Impuestos, contribuciones y otros	43983.44
7473	Impuestos, contribuciones y otros	5768.18
7482	Gasto - Gastos de viaje	6015.06
7512	Gasto - Depreciación no acelerada de propiedades, planta y equipo	10059.12
7572	Gasto - Servicios públicos	5807.17
7573	Valor no deducible - Servicios públicos	59.78
7582	Gasto - Pagos por otros servicios	3280.13
7991	TOTAL COSTO	830820.23
7992	TOTAL GASTO	449491.48
7999	TOTAL COSTOS Y GASTOS	1280311.71
801	UTILIDAD DEL EJERCICIO - Conciliación Tributaria	359742.04
803	Base cálculo de participación a trabajadores	359742.04
439	TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	217889.67
804	Participación a trabajadores	53961.31

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

RUC: 0911164408001

RAZON SOCIAL: NORMA VIOLETA ORDOEZ POZO

IMPUESTO: Impuesto a la Renta Personas Naturales

PERIODO FISCAL: 2015

CAMPO	DESCRIPCION	VALOR
806	Gastos no deducibles locales	6696.75
499	TOTAL DEL ACTIVO	2078059.44
819	UTILIDAD GRAVABLE	312477.48
513	Cuentas y documentos por pagar a proveedores corrientes / No relacionados / Locales	3961.68
830	Contribuyente declarante es operador de ZEDE	NO
521	Otras cuentas y documentos por pagar corrientes / No relacionados / Locales	97727.17
525	Impuesto a la renta por pagar del ejercicio - corrientes	71867.81
526	Participación trabajadores por pagar del ejercicio - corrientes	53961.31
527	Obligaciones con el IESS - corrientes	4776.07
528	OTROS PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	18372.91
539	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	250666.95
599	TOTAL DEL PASIVO	250666.95
698	TOTAL PATRIMONIO NETO	1825392.49
699	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2078059.44
749	RENTA IMPONIBLE ANTES DE INGRESOS POR TRABAJO EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA	312477.48
751	Gastos deducibles - Sueldos, salarios, indemnizaciones y otros ingresos líquidos del trabajo en relación de dependencia	2475.90
741	Ingresos - Sueldos, salarios, indemnizaciones y otros ingresos líquidos del trabajo en relación de dependencia	26200.00
758	Renta imponible - Sueldos, salarios, indemnizaciones y otros ingresos líquidos del trabajo en relación de dependencia	23724.10
769	SUBTOTAL BASE GRAVADA	336201.58
771	Gastos personales - Educación	221.12
772	Gastos personales - Salud	836.44
773	Gastos personales - Alimentación	1296.90
775	Gastos personales - Vestimenta	1618.34
780	TOTAL GASTOS PERSONALES	3962.80
740	BENEFICIARIO POR LA DISCAPACIDAD	N
779	SUBTOTAL OTRAS DEDUCCIONES Y EXONERACIONES	3962.80
832	Base imponible gravada	332238.78
839	Total impuesto causado	99283.07

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

RUC: 0911164408001

RAZON SOCIAL: NORMA VIOLETA ORDOEZ POZO

IMPUESTO: Impuesto a la Renta Personas Naturales

PERIODO FISCAL: 2015

CAMPO	DESCRIPCION	VALOR
841	Anticipo determinado correspondiente al ejercicio fiscal declarado	19369.47
842	Impuesto a la Renta causado mayor al anticipo determinado	79813.60
845	Retenciones en la fuente que le realizaron en el ejercicio fiscal	6906.03
846	Retenciones en la fuente que le realizaron en el ejercicio fiscal en relación de dependencia	1139.76
855	SUBTOTAL IMPUESTO A PAGAR	71867.81
859	IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR	71867.81
880	SALDO A FAVOR DEL CONTRIBUYENTE	19218.97
879	ANTICIPO DETERMINADO PRÓXIMO AÑO	19218.97
871	Anticipo a pagar - Primera cuota (Informativo)	5586.59
872	Anticipo a pagar - Segunda cuota (Informativo)	5586.59
873	Anticipo a pagar - Saldo a liquidarse en declaración próximo año (Informativo)	8045.79
902	TOTAL IMPUESTO A PAGAR	71867.81
999	TOTAL PAGADO	71867.81
905	MEDIANTE CHEQUE, DÉBITO BANCARIO, EFECTIVO U OTRAS FORMAS DE PAGO	71867.81
198	No. ID SUJETO PASIVO / REPRESENTANTE LEGAL	0911164408
922	BANCO	RED BANCARIA
921	FORMA DE PAGO	Otras Formas de Pago

Anexo N° 2: Imágenes de la investigación de Campo realizada en

el Almacén Casa Araujo.

Fachada y Logo del Almacén:



Oficina:





En las imágenes se observa a la Srta. Nathalie Prado Asistente Contable reunida con los vendedores, organizando los cobros del día.



Vendedor ingresando facturas en hoja Excel.

Bodegas:







**Anexo N° 3: Entrevista realizada al Gerente General de Almacén
Casa Araujo.**

Entrevista dirigida al Gerente General de Almacén Casa Araujo

Nombre: Norma Ordóñez Pozo

1. ¿Cuáles son las principales funciones que desempeña usted en el negocio?
2. ¿Quiénes evalúan y aprueban las políticas de créditos y cobranzas?
3. ¿Con qué periodicidad se evalúan las políticas de crédito vigentes?
4. ¿Solicita la información correspondiente al saldo de cartera vencida?
5. ¿Se elabora mensualmente un reporte de antigüedad de saldos que permita verificar el comportamiento de los mismos pertenecientes a clientes deudores?
6. ¿Se realizan los registros necesarios para las cuentas que se determinen incobrables?
7. ¿Se realiza el envío de los saldos que adeudan los clientes al terminar su plazo de crédito?
8. ¿Existen capacitaciones para las personas que realicen la gestión de cobranzas?
9. ¿En el negocio se evalúa financieramente el estado del mismo?
¿Con qué periodicidad?
10. ¿Cuenta con programas de innovación en software o en procedimientos de cada actividad para mejoras continuas en su Almacén?
11. ¿Considera que su negocio actualmente posee un grado óptimo de Liquidez?

Anexo N° 4: Entrevista realizada a la Contadora General de Almacén Casa Araujo.

Entrevista dirigida al Contador General de Almacén Casa Araujo

Nombre: CPA. Jessica Quimi

1. ¿Qué factores han sido considerados por el incumplimiento de pago de los clientes?
2. ¿Las políticas de crédito son aplicables a todos los clientes es decir nuevos y antiguos?
3. ¿En el Almacén qué porcentaje del total de sus cuentas por cobrar como activo exigible se encuentra en morosidad?
4. ¿Existe algún proceso de calificación para que un cliente acceda a un crédito en el Almacén?
5. ¿Considera usted que el Almacén Casa Araujo debe implementar nuevas políticas de control para una recuperación de cartera eficiente?
6. ¿Existen pérdidas significativas dentro del saldo de la cartera de clientes?
7. ¿Considera usted que si existe un cambio de políticas de crédito, existiría una eficiente recuperación de los saldos?
8. ¿Qué días se consideran de cobro o recuperación de efectivo para el Almacén Casa Araujo?
9. ¿Existe un análisis comparativo entre los lineamientos crediticios que se manejan entre proveedores con el Almacén y de este con sus clientes?
10. ¿Considera usted que se deberían adoptar medidas de refinanciación de créditos con los clientes que tienen saldos vencidos estimando también un porcentaje de interés adecuado?
11. ¿Considera usted que una medida para evitar saldos vencidos por parte de los clientes se ofrezca un porcentaje de descuento previamente analizado?

Anexo N° 5: Entrevista realizada a la Asistente Contable de Almacén Casa Araujo.

Entrevista dirigida al Contador General de Almacén Casa Araujo

Nombre: Srta. Nathalie Prado

1. ¿Cuánto tiempo lleva desempeñando el cargo de Asistente Contable en la entidad?
2. ¿Es usted quien realiza todos los registros correspondientes a ventas a crédito y abonos o cancelaciones de los mismos?
3. ¿Se aplican las políticas de crédito vigentes para las ventas de tal naturaleza?
4. ¿Qué tipo de documentos sustentan dichas ventas y los abonos de las mismas?
5. ¿Con qué frecuencia revisa los plazos vigentes para realizar los cobros de los créditos antes mencionados?
6. ¿Cuándo se vence uno de los plazos crediticios que realiza usted?
7. ¿Cuándo usted considera un valor que es incobrable?
8. ¿Se le da un tratamiento especial a los valores ya considerados como incobrables?
9. ¿Han sido objeto de análisis financiero los valores que se encuentran en morosidad?
10. ¿Qué estrategias de cobro desarrolla para lograr la puntualidad y el cumplimiento por parte de los clientes?