



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE  
DE GUAYAQUIL**

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

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA – CPA.**

**TEMA**

**“LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU RELEVANCIA EN LA  
LIQUIDEZ”**

**TUTORA**

**ECO. JOSEFA ESTHER ARROBA SALTO, MAE. MSC.**

**AUTORAS**

**JOSELYN ALEXANDRA MORALES ANGUIETA  
ELVIRA JOHANNA VILLAVICENCIO PEÑARANDA**

**GUAYAQUIL**

**2018**



<b>REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</b>	
<b>FICHA DE REGISTRO DE TESIS</b>	
<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b> Las cuentas por cobrar y su relevancia en la liquidez.	
<b>AUTOR/ES:</b> Joselyn Alexandra Morales Angueta Elvira Johanna Villavicencio Peñaranda	<b>REVISORES:</b> Eco. Arroba Salto Josefa Esther, MAE. MGs.
<b>INSTITUCIÓN:</b> Universidad Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil	<b>Grado obtenido</b> Ingeniera en Contabilidad y Auditoría - CPA
<b>FACULTAD:</b> ADMINISTRACIÓN	<b>CARRERA:</b> CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b> 2018	<b>N. DE PÁGS:</b> 176
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b> Educación Comercial y Administración	
<b>PALABRAS CLAVE:</b> Liquidez, Cuentas Incobrables, Ratios Financieros	
<b>RESUMEN:</b> El presente trabajo de investigación se enfoca en el análisis financiero y de control de las Cuentas por Cobrar y su relevancia en la Liquidez de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A también da a conocer los aspectos positivos y negativos de las áreas en estudio, y se plantea recomendaciones que mejoren la gestión de control de las Cuentas por Cobrar.	

<b>N. DE REGISTRO (en base de datos):</b>	<b>N. DE CLASIFICACIÓN:</b>	
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<b>SI</b> <input checked="" type="checkbox"/>	<b>NO</b> <input type="checkbox"/>
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>  Joselyn Alexandra Morales Anguieta Elvira Johanna Villavicencio Peñaranda	<b>Teléfono:</b>  0959817033 0992191866	<b>E-mail:</b>  <a href="mailto:Joselyn-morales-a@hotmail.com">Joselyn-morales-a@hotmail.com</a> <a href="mailto:Eljovipe_80@hotmail.com">Eljovipe_80@hotmail.com</a>
<b>CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:</b>	<p>PhD. MGs. ING. RAFAEL ITURRALDE SOLORZANO, DECANO <b>Teléfono:</b> 042596500 <b>Ext.</b> 201 DECANATO <b>E-mail:</b> <a href="mailto:riturrals@ulvr.edu.ec">riturrals@ulvr.edu.ec</a></p> <p>MGs Abg. BYRON GORKY LÓPEZ CARRIEL, DIRECTOR DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA <b>Teléfono:</b> 2596500 <b>Ext:</b> 272 <b>E-mail:</b> <a href="mailto:blopezc@ulvr.edu.ec">blopezc@ulvr.edu.ec</a></p>	

## CERTIFICADO DE SIMILITUDES



### Urkund Analysis Result

**Analysed Document:** REVISADO 17-08-2018.docx (D40861062)  
**Submitted:** 8/18/2018 1:52:00 AM  
**Submitted By:** earrobas@ulvr.edu.ec  
**Significance:** 2 %

#### Sources included in the report:

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2011/rftp.htm>  
<http://admondecuentasporcobrar.blogspot.com/2011/11/estructura-y-ratios-de-cuentas-por.html>  
[http://moodle2.unid.edu.mx/dts\\_cursos\\_md1/ejec/AE/CF/S04/CF04\\_Visual.pdf](http://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_md1/ejec/AE/CF/S04/CF04_Visual.pdf)

#### Instances where selected sources appear:

4

A handwritten signature in black ink, written in a cursive style. The signature appears to read "Josefa Esther Arroba Salto".

---

MAE.MSC. ECON. JOSEFA ESTHER ARROBA SALTO

C. I.#1704188000

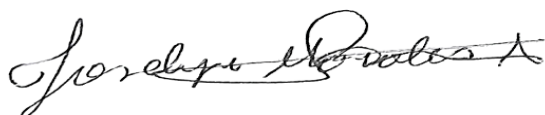
## DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Las estudiantes egresadas JOSELYN ALEXANDRA MORALES ANGUIETA y ELVIRA JOHANNA VILLAVICENCIO PEÑARANDA declaramos bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a las suscritas y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos patrimoniales y de titularidad a la UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL, según lo establece la normativa vigente.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar Las cuentas por cobrar y su relevancia en la liquidez

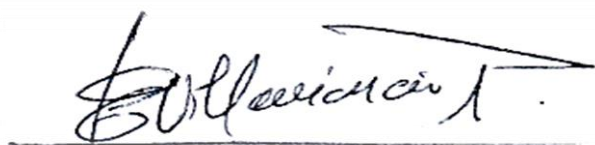
Autoras:



---

JOSELYN ALEXANDRA MORALES ANGUIETA

C.I: 0929566818



---

ELVIRA JOHANNA VILLAVICENCIO PEÑARANDA

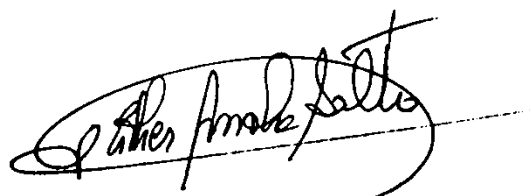
C.I: 1715926323

## **CERTIFICACIÓN Y ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutora del Proyecto de Investigación LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU RELEVANCIA EN LA LIQUIDEZ, designada por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad LAICA VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

### **CERTIFICO:**

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: “LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU RELEVANCIA EN LA LIQUIDEZ”, presentado por las estudiantes **JOSELYN ALEXANDRA MORALES ANGUIETA** y **ELVIRA JOHANNA VILLAVICENCIO PEÑARANDA**, como requisito previo, para optar al Título de INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA – CPA, encontrándose apto para su sustentación.



---

MAE. MSC. ECON. JOSEFA ESTHER ARROBA SALTO

C. I. 1704188000

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por ser mi guía en cada una de mis decisiones y brindarme las fuerzas necesarias para cumplir los objetivos necesarios para alcanzar esta meta tan anhelada.

A mis padres Carlos Morales Escalera y Elsa Anguieta Gordon por ser el motor fundamental de mi vida, gracias a su amor y comprensión y por qué son las personas que mejor me conocen siempre tienen las palabras claves para darme ánimos en los momentos más difíciles.

A mi esposo Rony Quevedo Granda por ser mi amigo, compañero, una persona muy importante en mi vida que siempre me apoya incondicional en cada una de mis decisiones además de su paciencia al ayudarme a culminar esta meta que la comenzamos juntos y sé que muy pronto tú también la vas a cumplir.

A la persona que durante este proyecto de investigación se ha dedicado a este trabajo de titulación como una guía y amiga al brindarme su paciencia, dedicación, tiempo y lo más importante por haber compartido sus conocimientos además de sus consejos acertados para terminar con éxito este proyecto. Gracias a mi tutora Econ. Esther Arroba Saltos, MAE. MGs.

A mi querida Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, a cada uno de los docentes que con sus conocimientos aportaron para mi formación profesional.

**Joselyn Morales A.**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por haber sido mi guía, mi luz, quien me ha dado las fuerzas para seguir adelante y cumplir mis metas establecidas.

A mis padres Julián y Nila, quienes me enseñaron a ser una persona responsable, respetuosa, disciplinada y fomentar en mí el deseo de superación y de triunfar en la vida.

A mi hermana Susy, quien fue la persona que me incentivó a seguir con mi meta de ser una profesional.

A mi esposo César Crespo, por su apoyo incondicional en el transcurso de mi carrera universitaria.

A mi Tutora de proyecto de investigación Econ. Esther Arroba Salto MAE MGs., quien con sus conocimientos y experiencia me guio en el correcto desarrollo de la tesis, brindando el tiempo y paciencia para que lo propuesto al inicio llegue al éxito esperado.

**Elvira Villavicencio P.**



## **DEDICATORIA**

Dedico este proyecto de investigación a:

### **A Dios**

Por brindarme la oportunidad de vivir un nuevo día, y poder tomar nuevas decisiones cada mañana.

### **A mis Padres Carlos y Elsa**

Por enseñarme a seguir mis metas y porque a pesar de mis errores siempre están dispuesto a ayudarme y aconsejarme para no rendirme al mínimo problema.

### **A mi esposo Rony**

Porque espero que, al culminar esta meta, sea su motor para seguir adelante con sus propios sueños y que a pesar que no la pudimos terminar juntos yo siempre lo estaré apoyando.

### **A mis hermanos**

A mis niños como les digo de cariño, pues yo soy su ejemplo a seguir y pretendo que ellos también puedan culminar con éxito sus carreras profesionales.

**Joselyn Morales A.**

## **DEDICATORIA**

Dedico este proyecto de investigación a:

### **A Dios**

Quien todos los días guía mis metas establecidas con su bendición.

### **A mis padres Julián y Nila**

Quienes ya no están conmigo físicamente, pero en esta meta anhelada siempre han estado presente porque gracias a ellos, soy una persona de buenos principios.

### **A mi hermana Susy**

Que fue la persona quien me apoyo a culminar mis estudios profesionales.

### **A mi esposo César**

La persona quien me brindó su apoyo incondicional, desde el inicio de mis estudios universitarios hasta terminar mi tesis con éxito. Quien demostró su amor y confianza en mi meta establecida.

### **A mis hijas Rocío, Johanna y Dayanna**

Por ser mi fuente de inspiración en mis metas establecidas.

**Elvira Villavicencio P.**

## ÍNDICE GENERAL

<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>2</b>
1.1. TEMA .....	2
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	2
1.2.1. ÁRBOL DE PROBLEMA.....	3
1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA .....	4
1.5. OBJETIVO GENERAL.....	4
1.6. OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	4
1.7. JUSTIFICACIÓN .....	5
1.8. DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
1.9. LÍMITES DE LA INVESTIGACIÓN .....	6
1.10. IDEA A DEFENDER .....	6
<b>CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>7</b>
2.1. MARCO TEÓRICO .....	7
2.1.1. ESTIMACIÓN DE DEUDAS INCOBRABLES .....	7
2.1.2. CÁLCULO DE ESTIMACIÓN.....	8
2.1.3. CUENTAS POR COBRAR .....	8
2.1.4. POLÍTICAS DE CRÉDITOS .....	9
2.1.5. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DE CUENTAS POR COBRAR .....	9
2.1.6. DEDUCCIONES DE CUENTAS POR COBRAR.....	10
2.1.7. RATIOS FINANCIEROS.....	10
2.1.8. LIQUIDEZ .....	11
2.2. MARCO CONCEPTUAL .....	11
2.2.1. CONTABILIDAD .....	11
2.2.2. ESTIMACIÓN DE DEUDAS INCOBRABLES.....	12
2.2.3. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA.....	12
2.2.4. ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL.....	12
2.2.5. LIQUIDEZ CORRIENTE.....	13
2.2.6. CUENTAS POR COBRAR .....	13
2.2.7. ROTACIÓN DE CARTERA.....	13

2.2.8. POLÍTICAS DE COBRANZA .....	14
2.2.9. CARTERA .....	14
2.2.10. ANÁLISIS FINANCIERO .....	15
2.3. MARCO LEGAL.....	15
2.3.1. NORMA INTERNACIONAL DE INFORMACIÓN FINANCIERA 9 INSTRUMENTOS FINANCIEROS (NIIF 9).....	16
2.3.2. NORMA INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD 8 .....	18
2.3.3. LEY ORGÁNICA DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR.....	20
2.3.4. LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO – LORTI.....	22
2.3.5. LEY DE REGULACIÓN DEL COSTO MÁXIMO EFECTIVO DEL CRÉDITO...	24
2.3.6. REGLAMENTO DE APLICACIÓN DE LA LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO.....	26
<b>CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>28</b>
3.1. METODOLOGÍA.....	28
3.1.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	28
3.1.2. ENFOQUE .....	28
3.1.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.....	29
3.1.4. POBLACIÓN .....	30
3.1.5. MUESTRA.....	30
3.2. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS .....	31
3.3. RESULTADO DE LAS ENTREVISTAS .....	31
3.3.1. ENTREVISTA REALIZADA AL GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A. ....	31
3.3.2. ENTREVISTA REALIZADA AL CONTADOR DE LA EMPRESA RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A. ....	36
3.3.3. ENTREVISTA REALIZADA AL ANALISTA DE COBRANZAS Y CRÉDITO DE LA EMPRESA RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A. ....	41
3.4. RESULTADO DE LA OBSERVACIÓN DIRECTA .....	46
3.5. OBSERVACIÓN DOCUMENTAL .....	48
3.5.1. ANÁLISIS VERTICAL DEL ACTIVO CORRIENTE .....	48
3.5.2. RAZÓN CORRIENTE O CIRCULANTE.....	50
3.5.3. REPORTE DE MOROSIDAD .....	51
3.5.4. PRUEBA ÁCIDA .....	54

3.5.5. ANÁLISIS VERTICAL DEL PASIVO CORRIENTE.....	56
3.5.6. ROTACIÓN DE CARTERA.....	57
3.5.7. ANÁLISIS DE LAS VENTAS Y CUENTAS POR COBRAR .....	58
3.5.8. PERIODO PROMEDIO DE COBRO .....	59
3.5.9. ANÁLISIS HORIZONTAL DE ACTIVO Y PASIVOS .....	60
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>63</b>
<b>INFORME FINAL .....</b>	<b>63</b>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>67</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>69</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>73</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>74</b>

## INDICE DE TABLAS

TABLA N° 1 <i>DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA</i> .....	5
TABLA N° 2 <i>POBLACIÓN TOTAL</i> .....	30
TABLA N° 3 <i>MUESTRA NO PROBABILÍSTICA DE LA POBLACIÓN</i> .....	30
TABLA N° 4 <i>ENTREVISTA AL GERENTE GENERAL SEÑORA SUSY VILLAVICENCIO PEÑARANDA</i> .....	33
TABLA N° 5 <i>ASPECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS DE LA ENTREVISTA A LA GERENTE GENERAL</i> .....	34
TABLA N° 6 <i>ENTREVISTA AL CONTADOR WALTER NARANJO</i> .....	37
TABLA N° 7 <i>ASPECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS DE LA ENTREVISTA AL CONTADOR</i> ....	39
TABLA N° 8 <i>ENTREVISTA A LA ANALISTA DE CRÉDITO Y COBRANZAS MARIBEL MONTEROS</i> .....	42
TABLA N° 9 <i>ASPECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS DE LA ENTREVISTA A LA ANALISTA DE CRÉDITO Y COBRANZAS</i> . ....	44
TABLA N° 10 <i>TÉCNICA DE OBSERVACIÓN DIRECTA</i> .....	47
TABLA N° 11 <i>ANÁLISIS VERTICAL DEL TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE DEL AÑO 2015- 2016</i> .....	48
TABLA N° 12 <i>RAZÓN CORRIENTE O CIRCULANTE DEL AÑO 2015-2016</i> .....	50
TABLA N° 13.....	51
TABLA N° 14 <i>ANÁLISIS DE REPORTE DE MOROSIDAD AÑO 2016</i> .....	52
TABLA N° 15.....	54
TABLA N° 16 <i>ANÁLISIS VERTICAL DEL TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE DE LOS AÑOS 2015 -2016</i> .....	56
TABLA N° 17 <i>ROTACIÓN DE LA CARTERA AÑOS 2015-2016</i> .....	57
TABLA N° 18.....	58
TABLA N° 19.....	59
TABLA N° 20 <i>PERIODO PROMEDIO DE COBRO DE LOS AÑOS 2015-2016</i> .....	60
TABLA N° 21 <i>ANÁLISIS HORIZONTAL DEL TOTAL DEL ACTIVO Y PASIVO CORRIENTE AÑOS 2015-2016</i> .....	60
TABLA N° 22 <i>DESARROLLO DEL INFORME FINAL</i> .....	63
TABLA N° 23 <i>INFORME FINAL DE LA EMPRESA RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.</i> .....	64
TABLA N° 24.....	72

## ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA N° 1	ÁRBOL DEL PROBLEMA .....	3
FIGURA N° 2	PIRÁMIDE DE KELSEN.....	15
FIGURA N° 3	ANÁLISIS VERTICAL, TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE .....	49
FIGURA N° 4	RATIO FINANCIERO RAZÓN CORRIENTE.....	50
FIGURA N° 5	REPORTE DE MOROSIDAD AÑO 2015 .....	52
FIGURA N° 6	REPORTE DE MOROSIDAD AÑO 2016.....	53
FIGURA N° 7	ANÁLISIS DEL REPORTE DE MOROSIDAD AÑO 2015-2016.....	54
FIGURA N° 8	ANÁLISIS DE LA PRUEBA ÁCIDA.....	55
FIGURA N° 9	ANÁLISIS VERTICAL DEL PASIVO .....	56
FIGURA N° 10	ROTACIÓN DE CARTERA AÑOS 2015 2016 .....	57
FIGURA N° 11	ANÁLISIS DE LAS VENTAS Y CUENTAS POR COBRAR.....	58
FIGURA 12	ANÁLISIS HORIZONTAL – AÑOS 2015 2016- VARIACIÓN ABSOLUTA..	62
FIGURA N° 13	ESQUEMA DE APROBACIÓN PARA PRÉSTAMOS O ANTICIPOS .....	70

## ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO N° 1 TÉCNICA DE LA OBSERVACIÓN .....	74
ANEXO N° 2 RUC DE LA EMPRESA RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.	75
ANEXO N° 3 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA RAUNI IMPORTADORA Y AUTOPARTES S.A. ....	77
ANEXO N° 4 ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL DE LA EMPRESA RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A. ....	78
ANEXO N° 5 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A. ....	79
ANEXO N° 6 ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL DE LA EMPRESA RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A. ....	80
ANEXO N° 7 MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A. ....	81



## INTRODUCCIÓN

Por la situación económica actual del país, las pequeñas, medianas y grandes empresas basan sus resultados económicos en la comercialización de sus productos o servicios enfocados con la modalidad de cobros a créditos, generándose cuentas por cobrar origen de las ventas realizadas, para generar liquidez a corto o largo plazo, que permita a la empresa cumplir con sus obligaciones a terceros. Es de primordial importancia el seguimiento y control de los movimientos contables de las cuentas por cobrar, para reflejar en los resultados de los estados financieros valores razonables que aporte a la toma de decisiones.

La empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A enfocada a la comercialización de repuestos de vehículos de varias marcas; su principal proveedor Peugeot, como estrategia de venta; para poder adquirir más demanda implementó el sistema de crédito directo que en la actualidad le ha permitido obtener una amplia cartera de clientes, esta estrategia influye directamente con la liquidez de la empresa.

En este proyecto de titulación podemos mencionar los capítulos detallados a continuación:

Capítulo I: Detalla el tema de la investigación, la problemática con el fin de definir sus causas y efectos, los objetivos, la justificación y la idea a defender.

Capitulo II: Se muestra las bases teóricas, marco legal y marco conceptual componentes que soportan el proyecto de investigación.

Capitulo III: En este capítulo se aplica la Metodología de la investigación y el análisis de los resultados obtenidos con información de la empresa objeto de estudio, entrevistas, observación directa y observación documental.

Capitulo IV: El informe final de la investigación detalla las conclusiones y recomendaciones de la investigación realizada en la compañía RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.

# **CAPÍTULO I**

## **DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.1. Tema**

Las cuentas por cobrar y su relevancia en la liquidez.

### **1.2. Planteamiento del Problema**

La empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A., su actividad económica es comercializar repuestos para carros Peugeot, Renault y Citroën, ubicada en la ciudad de Quito.

Son proveedores mayoristas, brindan facilidades de pago, ya sea crédito directo o cheques a fecha. Sus principales clientes, son los dueños de mecánicas dentro y fuera de la ciudad.

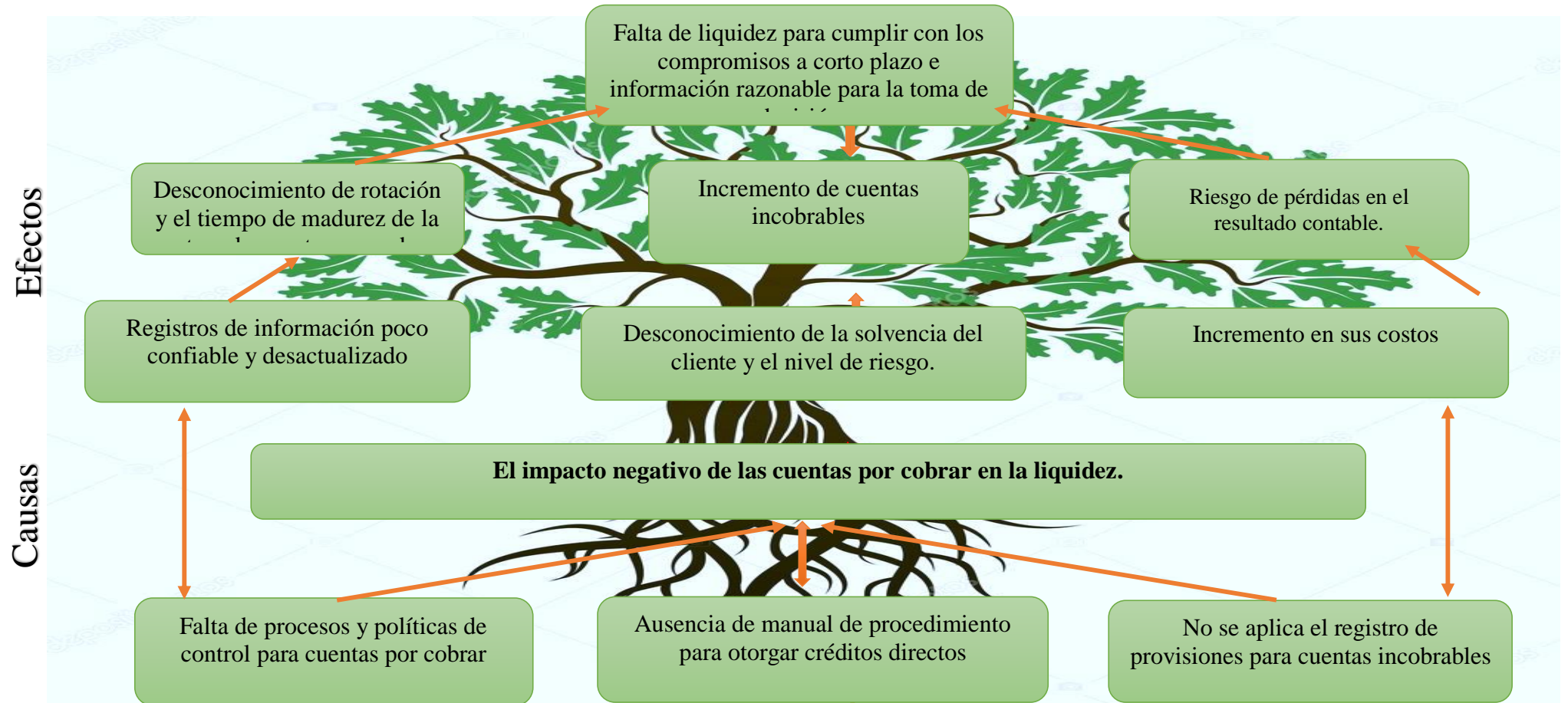
La empresa no ha tenido un control sobre los cobros de las cuentas a crédito, y a su vez los que son con cheques a fecha que en ocasiones han sido devueltos por el banco por falta de fondos generando un gasto por comisión para la empresa.

Todos estos inconvenientes en la cartera generan que la empresa no cuente con la liquidez suficiente para realizar los respectivos pagos a terceros de la empresa.

Por lo que conlleva a la empresa a realizar préstamos a terceros, para cubrir los gastos de la empresa generando intereses por los mismos.

En la empresa no se realiza un análisis adecuado a sus clientes, especialmente en referencia bancaria y de proveedores, en el buró de crédito, previo a otorgar créditos directos.

### 1.2.1. Árbol de Problema



**Figura N° 1 Árbol del Problema**

**Fuente:** Información Tomada de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S. A.

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

### **1.3. Formulación del Problema**

¿De qué manera las cuentas por cobrar son relevantes para la liquidez de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.?

### **1.4. Sistematización del Problema**

- ¿Qué procesos y políticas de control existen en la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A. para las cuentas por cobrar?
- ¿Cómo se analiza la solvencia de los nuevos clientes para evitar los créditos de dudoso cobro?
- ¿Por qué la ausencia de provisiones genera un incremento en los costos de la empresa?

### **1.5. Objetivo General**

- Analizar de qué manera las cuentas por cobrar afecta la liquidez de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOMOTORES S.A.

### **1.6. Objetivos Específicos**

- Examinar los procesos y políticas de control que actualmente la empresa utiliza para las cuentas por cobrar.
- Indicar cuales son los parámetros y técnicas de evaluación que se realizan a los nuevos clientes para autorizar créditos directos.
- Determinar el alcance de las provisiones al momento de obtener el saldo del costo.

## 1.7. Justificación

La empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A actualmente mantiene saldos en las cuentas por cobrar, evidenciándose un incremento de las cuentas incobrables, este proyecto de investigación tiene como principal objetivo verificar, analizar y revisar el origen de las cuentas por cobrar e identificar las fortalezas y debilidades para poder efectuar procesos de control y evaluación de créditos; además de lograr disminuir las cuentas incobrables y a su vez poder obtener fluidez de efectivo para el curso normal de la actividad económica de la empresa y cumplir con los compromisos a corto plazo a terceros.

Por medio del presente trabajo de investigación se propondrá procesos contables para llevar el control de las cuentas por cobrar, que permita reflejar en los estados financieros valores razonables que aporten a la toma de decisiones de futuras inversiones por parte de la gerencia; además, mejorar las políticas establecidas en la empresa para otorgar créditos a los próximos clientes y obtener una cartera confiable en la empresa.

## 1.8. Delimitación o alcance de la investigación

**Tabla N° 1**  
*Delimitación del Problema*

<b>Área:</b>	Contable
<b>Aspecto:</b>	Procesos contables
<b>Delimitación temporal:</b>	2015 - 2016
<b>Tipo de investigación:</b>	Investigación cualitativa
<b>Marco espacial:</b>	Av. 6 de diciembre y Manuel Lizarzaburu
<b>Población:</b>	RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.
<b>Tema:</b>	Las cuentas por cobrar y su relevancia en la liquidez.

**Fuente:** Información tomada RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

## **1.9. Límites de la Investigación**

A continuación, se detallará las diferentes limitaciones que se presentaran en el desarrollo de la investigación:

**Limitación de tiempo:** el periodo en el cual se realizará el estudio de la investigación será en los años 2015 - 2016, en el área contable-financiero.

**Limitación de espacio:** el lugar donde se realizará la investigación, está ubicada en la provincia del Pichincha, cantón Quito.

**Limitación de recursos:** Los estados financieros actualizados.

### **1.10. Idea a defender**

Al analizar las cuentas por cobrar se podrá observar su relevancia en la liquidez de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S. A.; además, actualizar las normas y políticas de cobranzas para disminuir las cuentas incobrables.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **Antecedentes de la investigación**

El desarrollo del presente proyecto de investigación, tiene como propósito realizar un estudio profundo de las cuentas por cobrar a crédito directo y cheques a fecha, desde el momento que se emiten las facturas de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.

Las consecuencias que esto origina al momento que se convierten en cuentas incobrables, la gestión de cobro y los gastos que se originan de las mismas.

También se realizará un análisis de las cuentas por cobrar, con los respectivos indicadores financieros que ayudará a observar en presentación de porcentaje el desempeño de la empresa.

#### **2.1. Marco Teórico**

##### **2.1.1. Estimación de Deudas Incobrables**

Según Saavedra (2003) manifestó lo siguiente:

Los saldos de las cuentas por cobrar en general, Clientes, deudores, letras por cobrar, etc., representan el derecho que tiene la empresa a recibir los deudores ciertas sumas de dinero. Son cuentas que indican un alto grado de liquidez. Pero todo está sujeto a que los clientes paguen sus compromisos. (p. 98).

El movimiento de toda actividad económica se basa a los diferentes tipos de clientes que llega a tener una empresa por la cual dependerá de la capacidad de pago de los mismos para poder captar los ingresos esperados por medio de las ventas a crédito realizadas.

### **2.1.2. Cálculo de estimación**

Según Saavedra (2003) manifestó lo siguiente:

La forma de determinar la estimación estará basada principalmente en la experiencia que tenga la empresa, y en los datos estadísticos que posee este rubro. Por ejemplo, si se ha determinado que en los últimos diez años no se ha podido cobrar un 2% de las ventas a crédito, lo razonable es que la estimación se haga basándose en ese elemento.

Puede también, hacerse un análisis de las cuentas por cobrar vencidas, asignándole un mayor porcentaje de incobrabilidad a las que tienen mayor plazo de vencidas. (p. 98).

Las empresas en la actualidad trabajan con la forma de pago a crédito, corriendo el riesgo que sean un poco difícil de cobrar dichas facturas, por lo que se debe establecer políticas y procedimiento para no correr el riesgo.

### **2.1.3. Cuentas por Cobrar**

Según Vargas (2007) expresó:

Las cuentas por cobrar son los importes que adeuden terceras personas a la empresa. Existen cuentas por cobrar derivadas de las operaciones de la empresa y existen cuentas por cobrar que no corresponden a las operaciones de la empresa. Las cuentas por cobrar derivadas de las operaciones propias de la empresa son sumas que adeudan los clientes por ventas de bienes y servicios a crédito. (p. 61).



Al momento que una empresa realiza una venta utilizando como forma de cobro a crédito, de manera inmediata se genera una nueva cuenta por cobrar a la cual hay que realizar un monitoreo constante para que se convierta en efectivo en un corto plazo.

#### **2.1.4. Políticas de Créditos**

Según Gomez (2007) manifestó lo siguiente:

Son normas que establecen los lineamientos para determinar si se otorga un crédito a un cliente y por cuanto se le debe conceder, es importante destacar que, una aplicación errónea de una buena política de crédito, o la adecuada instrumentación de una deficiente política no produce nunca resultados óptimos. (p .49).

Toda empresa debe contar con políticas de crédito antes para analizar la solvencia financiera del cliente, salvaguardando el riesgo de morosidad o cuentas incobrables.

#### **2.1.5. Administración financiera de cuentas por cobrar**

Según Castro (2014) indicó lo siguiente:

Si bien la administración se apoya en un proceso que se sigue para coordinar las actividades humanas con la orientación para la obtención de un objetivo específico, donde se usa el proceso administrativo, que indica con la fijación de objetivos en el proceso de planeación, posteriormente se instrumentan todos los elementos necesarios que ayudan a desarrollar las actividades que permiten conseguir las metas establecidas en la planeación.

Durante el proceso de otorgamiento de créditos en las empresas se deben evaluar varios aspectos:

- 1.- Análisis de diferentes plazos de créditos para los clientes
- 2.- Determinación de la antigüedad de saldos de las cuentas por cobrar
- 3.- Descuentos por pronto pago

4.- Efectos de las diferentes políticas de crédito en el ciclo operativo.  
(p. 201).

En todas las empresas el área de crédito es muy importante, deben estar actualizados en sus reportes y sistemas, realizar un historial de cada cliente, sus montos de compras, el tiempo de pago y el de la compra.

### **2.1.6. Deducciones de Cuentas por Cobrar**

Según, Cosí (2008). “Las estimaciones para cuentas incobrables, descuentos, bonificaciones, etc., se deben mostrar en el balance general como deducciones a las cuentas por cobrar. Si se presenta el saldo neto, la estimación efectuada debe mencionarse en las notas a los estados financieros” (p. 42).

El registro correcto y adecuado de las cuentas por cobrar y sus deducciones permiten la disminución de errores en la información financiera para la toma de decisiones para futuras inversiones.

### **2.1.7. Ratios Financieros**

Según Ruiz (2002) expresó lo siguiente:

El periodo medio de maduración o de rotación recibe este nombre el tiempo que por término medio tarda en recuperarse una unidad monetaria invertida en el proceso de explotación (por medio de la compra de materias primas y demás suministros). A través de la venta y el cobro de las mercancías. Dicho de otra forma, el tiempo que por término medio tarda el ciclo de explotación en dar la vuelta y devolvernos lo invertido.  
(p. 312).

La principal función de las ratios financieras es medir la capacidad que tiene la empresa en los diferentes aspectos de la actividad económica demostrando los porcentajes en este caso de la liquidez y de la rotación de la venta de un producto y el tiempo de demora por percibir los pagos de los créditos.

### **2.1.8. Liquidez**

Según Solis (2017) investigó que:

Cantu & Guajardo (2008) “Con el indicador de liquidez se analiza si el negocio tiene la capacidad suficiente para cumplir con las obligaciones contraídas. Entiéndase por obligaciones las deudas con acreedores, proveedores, empleados y otras”. (p. 158).

En toda empresa para poder verificar la fluidez del efectivo y poder cubrir las futuras obligaciones con terceros, se considera como principal punto de medición de porcentajes a la liquidez, para futura toma de decisiones.

## **2.2. Marco Conceptual**

### **2.2.1. Contabilidad**

Según Marín Ruíz (2017), indica que:

Existen diversas acepciones de Contabilidad, sin embargo, he aquí alguna de ellas.

a) Contabilidad es la rama de la ciencia empresarial que trata sobre la forma de registrar las variaciones que experimentan los patrimonios de las empresas, sociedades, comerciantes individuales, instituciones públicas, privadas, etcétera.

b) Contabilidad es el proceso de observar, medir, registrar, clasificar y resumir las actividades individuales de una entidad, expresadas en términos monetarios, y de interpretar la información resultante.

c) La contabilidad es una técnica que produce sistemática y estructuralmente información cuantitativa, expresada en unidades monetarias, sobre los eventos económicos identificables y cuantificables que realiza una entidad a través de un proceso de captación de las operaciones que cronológicamente mida, clasifique, registre y resuma con claridad. (p. 6).

La contabilidad es una parte muy importante en la empresa, donde se registra las transacciones de la empresa, y en la cual permite llevar un control en las cuentas contables, como es la de las cuentas por cobrar, que se ve reflejado en los balances de la empresa.

### **2.2.2. Estimación de Deudas incobrables**

Según Saavedra G. G. ( 2003) menciona lo siguiente:

Los saldos de las cuentas por cobrar en general, Clientes, deudores, letras por cobrar, etc., representan el derecho que tiene la empresa a recibir los deudores ciertas sumas de dinero. Son cuentas que indican un alto grado de liquidez. Pero todo está sujeto a que los clientes paguen sus compromisos. (p. 98).

En la presente investigación se analizará las deudas incobrables, los saldos que se generan por los clientes que no han cumplido con el compromiso de cancelar los valores adeudados y estos se observan en los balances de la empresa.

### **2.2.3. Estado de Situación Financiera**

Según Romàn Fuentes (2017) manifiesta:

También llamado estado de posición financiera o balance general, que muestra información relativa a una fecha determinada sobre los recursos y obligaciones financieros de la entidad; por consiguiente, los activos en orden de su disponibilidad, revelando sus restricciones; los pasivos atendiendo a su exigibilidad, revelando sus riesgos financieros, así como, el capital contable o patrimonio contable a dicha fecha. (p. 91).

El Estado de situación Financiera, demuestra lo que posee y debe la empresa, como también el patrimonio como son las aportaciones de los accionistas.

### **2.2.4. Estado de resultados integral**

Según Romàn Fuentes J. , (2017) “Muestra la información relativa al resultado de sus operaciones en un periodo y, por ende, de los ingresos, gastos; así como, de la

utilidad (pérdida) neta o cambio neto en el patrimonio contable resultante en el periodo”. (p. 93).

El Estado de Resultados integral, proporciona información financiera en un periodo no mayor a un año, en el cual refleja la utilidad o pérdida del ejercicio contable, y permite tomar decisiones en el futuro.

#### **2.2.5. Liquidez corriente**

Según Lawrence J. & Chad J. , (2012) “La liquidez corriente, es una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Por lo general, cuanto más alta es la liquidez corriente, mayor liquidez tiene la empresa.” (p. 65).

En la presente investigación, se analizará los Estados financieros de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A., aplicando las ratios financieras para conocer las variaciones que se han dado de un periodo a otro.

#### **2.2.6. Cuentas por Cobrar**

Según Aranda Vivar (2010) “Cuentas por cobrar son aquellas cantidades que los clientes adeudan a una compañía por haber obtenido de ésta bienes o servicios o por la obtención de crédito dentro de un curso de los negocios”. (p.17).

La mayoría de las empresas su forma de pago es a crédito, ya sea a corto plazo o largo plazo, según las políticas establecidas en las empresas.

#### **2.2.7. Rotación de Cartera**

Según Garcia Lorca (2017) considera que:

Este indicador permite mantener una estricta y constante vigilancia a la política de crédito y cobranzas. Se espera que el saldo en cuentas por cobrar no supere el volumen de ventas, pues esta práctica significara una congelación total de fondos de este tipo de activo, con lo cual se le estaría restando a la empresa, capacidad de pago y pérdida de poder adquisitivo.

Por lo tanto, se desea que el saldo de cuentas por cobrar se rote razonablemente, de tal manera que no implique costos financieros muy altos, pero permita usar el crédito como estrategia de ventas. (p. 97).

En las empresas la rotación de la cartera, debe ser analizada periódicamente, por lo que es un indicador muy importante para realizar los presupuestos de ventas en los próximos periodos.

#### **2.2.8. Políticas de Cobranza**

Según Avila (2007) “son los procedimientos que la empresa emplea para realizar la cobranza de las cuentas por cobrar cuando las mismas llegan a su vencimiento” (p. 242).

En este proyecto se revisará el manual de políticas de cobranzas que posee la empresa en la actualidad.

#### **2.2.9. Cartera**

Según Werner (2004) la cartera es el “conjunto de activos financieros de una sociedad o persona física que cumplen con los objetivos de liquidez, rendimiento, plazo y riesgos definidos por el inversionista” (p. 30).

La cartera, es uno de los factores con la que cuentan la empresa para cumplir con las obligaciones a terceros, y debe ser revisada constantemente, para que no genera intereses ni gestión de cobranzas por atrasos.

### 2.2.10. Análisis Financiero

Según Mendoza, (2011):

La información económica-financiera que proporciona dicho análisis es vital para que la empresa conozca de primera mano la situación patrimonial que posee. A partir de esta información podemos estudiar económica y financieramente una empresa, lo que nos dará la herramienta para considerar su comportamiento futuro. (p. 109).

En este proyecto se investigará el área económica y financiera, y se utilizará los índices financieros, para conocer la solvencia y liquidez de la empresa.

### 2.3. Marco Legal

La base fundamental del siguiente marco legal se enfoca en el lineamiento, seguimiento y cumplimientos de las leyes establecidas según la pirámide de Kelsen será la guía en la investigación.



**Figura N° 2 Pirámide de Kelsen**

**Fuente:** Pirámide de Kelsen

### **2.3.1. Norma Internacional de Información Financiera 9 Instrumentos Financieros (NIIF 9)**

Según Ministerio de Economía, (2014):

Enfoque simplificado para cuentas por cobrar comerciales, activos de los contratos y cuentas por cobrar por arrendamientos.

5.5.15. A pesar de lo establecido en los párrafos 5.5.3 y 5.5.5, una entidad medirá siempre la corrección de valor por pérdidas a un importe igual a las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida del activo para:

- a) Cuentas por cobrar comerciales o activos de los contratos que procedan de transacciones que están dentro del alcance de la NIIF 15 y que:
  - (i) no contiene un componente financiero significativo (o cuando la entidad aplica la solución práctica para los contratos que son a un año o menos) de acuerdo a la NIIF 15; o
  - (ii) Contienen un componente financiero significativo de acuerdo con la NIIF 15, si la entidad elige como su política contable a medir la corrección de valor por pérdidas a un importe igual a las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida del activo. Esa política contable se aplicará a todas las cuentas por cobrar comerciales o activos de los contratos pero puede aplicarse por separado a las cuentas por cobrar comerciales y activos de los contratos. (p. 16).

Según NIIF 9 Instrumentos Financieros las empresas pueden elegir como política contable, la medición de la corrección de valor por perdidas crediticias durante el tiempo de vida del activo. Además las cuentas por cobrar no contienen componente financiero porque son cuentas de realización al momento de vender la cartera, de acuerdo al grado



de la madurez de la cartera morosa, por lo tanto no se pierde el 100% de la cartera vencida.

Según NIIF 9 Instrumentos Financieros, (2014) señala lo siguiente:

#### Medición de las pérdidas crediticias esperadas

5.5.17. Una entidad medirá las pérdidas crediticias esperadas de un instrumento financiero de forma que refleje:

- a) un importe de probabilidad ponderada no sesgado que se determina mediante la evaluación de un rango de resultados posibles;
- b) el valor temporal del dinero; y
- c) la información razonable y sustentable que está disponible sin costo o esfuerzo desproporcionado en la fecha de presentación sobre sucesos pasados, condiciones actuales y pronósticos de condiciones económicas futuras.

5.5.18. Al medir las pérdidas crediticias esperadas, una entidad no necesita necesariamente identificar todos los escenarios posibles. Sin embargo, considerará el riesgo o probabilidad de que ocurra una pérdida crediticia, reflejando la posibilidad de que ocurra y de que no ocurra esa pérdida crediticia, incluso si dicha posibilidad es muy baja.”

5.5.19. El periodo máximo a considerar para medir las pérdidas crediticias esperadas es el periodo contractual máximo (incluyendo opciones de ampliación) a lo largo del cual está expuesta la entidad al riesgo crediticio, y no a un periodo más largo, incluso si ese periodo más largo es congruente con la práctica de los negocios”. (p. 16 - 17).

Según NIIF 9 Instrumentos Financiero a través de esta ley se podrá llegar al análisis de las pérdidas en las cuentas por cobrar, cuando la empresa comienza a

provisionar los saldos vencidos de acuerdo a los días impagos por los clientes; sin embargo, se puede utilizar las reestructuras de créditos.

### **2.3.2. Norma Internacional de Contabilidad 8**

#### **Políticas Contables, Cambios en las estimaciones Contables y Errores**

Según Ministerio de Economía, (2014):

##### Cambios en las estimaciones contables

32 Como resultado de las incertidumbres inherentes al mundo de los negocios, muchas partidas de los estados financieros no pueden ser medidas con precisión, sino sólo estimadas. El proceso de estimación implica la utilización de juicios basados en la información fiable disponible más reciente. Por ejemplo, podría requerirse estimaciones para: (a) las cuentas por cobrar de dudosa recuperación; (b) la obsolescencia de los inventarios; (c) el valor razonable de activos o pasivos financieros; (d) la vida útil o las pautas de consumo esperadas de los beneficios económicos futuros incorporados en los activos depreciables; y (e) las obligaciones por garantías concedidas.

33 La utilización de estimaciones razonables es una parte esencial de la elaboración de los estados financieros, y no menoscaba su fiabilidad.

34 Si se produjesen cambios en las circunstancias en que se basa la estimación, es posible que ésta pueda necesitar ser revisada, como consecuencia de nueva información obtenida o de poseer más experiencia. La revisión de la estimación, por su propia naturaleza, no está relacionada con periodos anteriores ni tampoco es una corrección de un error.

35 Un cambio en los criterios de medición aplicados es un cambio en una política contable, y no un cambio en una estimación contable. Cuando sea difícil distinguir entre un cambio de política contable y un cambio en

una estimación contable, el cambio se tratará como si fuera un cambio en una estimación contable.

36 El efecto de un cambio en una estimación contable, diferente de aquellos cambios a los que se aplique el párrafo, se reconocerá de forma prospectiva, incluyéndolo en el resultado del:

- (a) el periodo en que tiene lugar el cambio, si éste afecta solo a ese periodo;
- (b) o el periodo del cambio y periodos futuros si el cambio afectase a todos ellos.

37 En la medida que un cambio en una estimación contable de lugar a cambios en activos y pasivos, o se refiera a una partida de patrimonio, deberá ser reconocido ajustando el valor en libros de la correspondiente partida de activo, pasivo o patrimonio en el periodo en que tiene lugar el cambio.

38 El reconocimiento prospectivo del efecto del cambio en una estimación contable significa que el cambio se aplica a las transacciones, otros eventos y condiciones, desde la fecha del cambio en la estimación. Un cambio en una estimación contable podría afectar al resultado del periodo corriente, o bien al de éste y al de periodos futuros. Por ejemplo, un cambio en las estimaciones del importe de los clientes de dudoso cobro afectará sólo al resultado del periodo corriente y, por tanto, se reconocerá en este periodo. Sin embargo, un cambio en la vida útil estimada, o en los patrones de consumo de los beneficios económicos futuros incorporados a un activo depreciable, afectará al gasto por depreciación del periodo corriente y de cada uno de los periodos de vida útil restante del activo. En ambos casos, el efecto del cambio relacionado con el periodo corriente se reconoce como ingreso o gasto del periodo corriente. El efecto, si existiese, en periodos futuros se reconoce como ingreso o gasto de dichos periodos futuros.

En la Norma Internacional de Contabilidad 8 señala las condiciones para seleccionar y modificar las políticas contables, así como el tratamiento contable y la información a revelar acerca de los cambios en las políticas contables es decir que para la empresa Rauni Importadores y Autopartes S.A los cambio que se realice en las

estimaciones del importe de los clientes de dudoso cobro afectará sólo al resultado del periodo corriente.

### **2.3.3. Ley Orgánica De Defensa Del Consumidor.**

Según Ley Orgánica De Defensa Del Consumidor (2015) señala lo siguiente:

Art. 1.- **Ámbito y Objeto.**

Las disposiciones de la presente ley son de orden público y de interés social, sus normas por tratarse de una Ley de carácter orgánico, prevalecerán sobre las disposiciones contenidas en leyes ordinarias. En caso de duda en la interpretación de esta Ley, se la aplicará en el sentido más favorable al consumidor.

El objeto de esta ley es normar las relaciones entre proveedores y consumidores, promoviendo el conocimiento y protegiendo los derechos de los consumidores y procurando la equidad y la seguridad jurídica en las relaciones entre las partes.

Art. 2.- **Definiciones.**

Para efectos de la presente ley, se entenderá por:

Distribuidores o Comerciantes. - Las personas naturales o jurídicas que de manera habitual venden o proveen al por mayor o al detal, bienes destinados finalmente a los consumidores, aun cuando ello no se desarrolle en establecimiento abiertos al público.

Importadores. - Las personas naturales o jurídicas que de manera habitual importan bienes para su venta o provisión en otra forma al interior del territorio nacional.

#### **PROTECCIÓN CONTRACTUAL**

Art. 47.- **Sistemas de Crédito.** - Cuando el consumidor adquiera determinados bienes o servicios mediante sistemas de crédito, el proveedor estará obligado a informarle en forma previa, clara y precisa:

1. El precio al contado del bien o servicio materia de la transacción;
2. El monto total correspondiente a intereses, la tasa a la que serán calculados, así como la tasa de interés moratoria y todos los demás recargos adicionales;
3. El número, monto y periodicidad de los pagos a efectuar; y,
4. La suma total a pagar por el referido bien o servicio.

Se prohíbe al establecimiento y cobro de intereses sobre intereses. El cálculo de los intereses en las compras a crédito debe hacerse exclusivamente sobre el saldo de capital impago. Es decir, cada vez que se cancele una cuota, el interés debe ser recalculado para evitar que se cobre sobre el total del capital. Lo dispuesto en este artículo y en especial en este inciso, incluye a las instituciones del Sistema Financiero.

El proveedor está en la obligación de conferir recibos por cada pago parcial. El pago de la cuota correspondiente a un período de tiempo determinado hace presumir el de los anteriores.

Art. 48.- Pago Anticipado. - En toda venta o prestación de servicios a crédito, el consumidor siempre tendrá derecho a pagar anticipadamente la totalidad de lo adeudado, o a realizar pre-pagos parciales en cantidades mayores a una cuota. En estos casos, los intereses se pagarán únicamente sobre el saldo pendiente.

Art. 49.- Cobranza de Créditos. - En la cobranza de créditos, el consumidor no deberá ser expuesto al ridículo o a la difamación, ni a cualquier tipo de coacción ilícita ni amenaza de cualquier naturaleza, dirigida a su persona, por el proveedor, o quien actúe en su nombre.

La obligación impuesta al proveedor, será exigible, sin perjuicio de las acciones penales a las que hubiere lugar.

Art. 50.- Pagos con Tarjeta de Crédito. - El precio para el pago con tarjeta de crédito será el mismo precio que al contado.

Toda oferta, promoción, rebaja o descuento exigible respecto a la modalidad de pago al contado, será también exigible por el consumidor

que efectúa pagos mediante el uso de tarjetas de crédito, salvo que se ponga en su conocimiento oportuna y adecuadamente, en la publicidad o información respectiva y de manera expresa, lo contrario.

La Ley Orgánica De Defensa Del Consumidor aportará a la presente investigación para reconocer que toda persona natural o persona jurídica que se dedique cotidianamente a la compra y venta de productos ya sea de origen nacional o internacional; además se le reconoce como un distribuidor o comerciante. Caso contrario de incumplir con esta definición no será reconocido como vendedor y consumidor respectivamente según lo establece la ley. Así como también advierte sobre los parametros al momentos de realizar la venta de un determinado producto con la modalidad a crédito, con el objetivo de que la información otorgado por el vendedor hacia el comprador sea verídica y concreta para llevar a cabo una relación estable al cierre de un determinado negocio.

#### **2.3.4. Ley Orgánica De Régimen Tributario Interno – LORTI**

Según Ley Orgánica De Régimen Tributario Interno – LORTI (2015) señala lo siguiente:

##### Capítulo IV

##### DEPURACIÓN DE LOS INGRESOS

#### **Art. 10.- Deducciones. -**

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.

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 hayan cumplido las condiciones previstas en el reglamento.

No se reconoce el carácter de créditos incobrables a los créditos 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.

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 hagan con el cargo al estado de pérdidas y ganancias de dichas instituciones, serán deducibles de la base imponible correspondiente al ejercicio corriente en que se constituyan las mencionadas provisiones.

Las provisiones serán deducibles hasta por el monto que la junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera establezca.

Para fines de la liquidación y determinación del impuesto a la renta, no serán deducibles las provisiones realizadas por los créditos que excedan los porcentajes determinados en el artículo 72 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero así como por los créditos vinculados concedidos por instituciones del sistema financiero a favor de terceros relacionados, directa o indirectamente, con la propiedad o administración de las mismas; y en general, tampoco serán deducibles las provisiones que se formen por créditos concedidos al margen de las disposiciones de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero; (p. 19).

Para poder deducir las cuentas incobrables según la Ley De Régimen Tributario Interno la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.

deberá considerar varias condiciones del valor total de las cuentas por cobrar anual, lo primordial será que dicho monto a deducir no exceda el 10% del total de la cartera vencida. Cabe indicar que el valor de créditos concedidos a socios, cónyuge o parientes dentro del cuarto grado de consanguinidad no se lo considerara como un deducible impidiendo reducir el monto de las cuentas de dudoso cobro.

### **2.3.5. Ley De Regulación Del Costo Máximo Efectivo Del Crédito**

Según la Ley De Regulación Del Costo Máximo Efectivo del Credito (2007) señala lo siguiente:

Art.2.- Inclúyase al final del artículo 40, los siguientes incisos:

“El sistema financiero deberá contar con un Fondo de Liquidez, el que será administrado por un fiduciario privado del país o del exterior, de reconocida experiencia y solvencia, seleccionado por las instituciones financieras privadas y notificado a la Junta Bancaria. Dicho fiduciario mantendrá informada a la Junta Bancaria sobre la operación del Fondo de Liquidez.

La Junta Bancaria establecerá políticas sobre la administración del riesgo de liquidez del sistema financiero de acuerdo a las mejores prácticas internacionales y en especial en base a las recomendaciones del Comité de Basilea.

El fondo de Liquidez será constituido exclusivamente con los aportes que realicen las propias instituciones financieras privadas, la que tendrán la responsabilidad exclusiva de dar las instrucciones necesarias al fiduciario para su administración y funcionamiento. Los recursos de este Fondo no podrán provenir del Estado Ecuatoriano ni podrán ser invertidos en títulos emitidos por el Estado Ecuatoriano o por instituciones del sector público.

Las instituciones financieras privadas aportarán al Fondo de Liquidez los mismos porcentajes que han venido aportando para este fin, sin perjuicio



de que, al ser ente privado, las instituciones privadas resuelvan modificar dicho aporte, exclusivamente con el fin de incrementarlo.

Los rendimientos obtenidos por la inversión de los recursos del Fondo de Liquidez, deberán ser obligatoriamente reinvertidos en dicho Fondo, de acuerdo a la estructura de participación de cada uno de los aportantes”.

## Capítulo V

### DISPOSICIONES GENERALES

SEGUNDA. - Las personas naturales o jurídicas dedicadas a actividades comerciales que realicen sus ventas a crédito, solo podrán cobrar la tasa de interés efectiva del segmento de consumo, más los impuestos de ley, y de ninguna manera comisiones u otros conceptos adicionales. Dichos intereses no podrán exceder la tasa de interés efectiva del segmento; caso contrario, las personas naturales responsables de su fijación y/o cobro, incurrirán en el delito de usura que se sanciona de conformidad con el artículo 583 del Código Penal. La acción penal mencionada en este párrafo, se iniciará sin perjuicio del pago de una multa de cinco veces el valor del crédito otorgado, que serán recaudadas, en el ámbito de sus competencias, por la Superintendencia de Bancos y Seguros y por la Superintendencia de Compañías, cuyo rendimiento se destinará al Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo y Becas –IECE para la concesión de becas para educación formal a todo nivel.

TERCERA. - La Superintendencia de Bancos y Seguros y la Superintendencia de Compañías controlarán, en el ámbito de sus respectivas, el cumplimiento de las disposiciones de la presente Ley.

CUARTA. - Sin perjuicio de las sanciones que deberán aplicarse en el ámbito administrativo, tanto el Superintendente de Bancos y Seguros como el Superintendente de Compañías, estarán obligados a llevar el conocimiento del Ministerio Público los casos en que se hubiere configurado el delito de usura previsto en el artículo 583 del Código Penal, a efectos de que se inicien las acciones legales que correspondan.

Las disposiciones generales de la Ley De Regulación Del Costo Máximo Efectivo Del Crédito, se recibe información de los entes (financieras, bancos, entre otros) que son los que regulan los créditos a los clientes que se otorgan en la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A., solo podrá cobrar la tasa de interés efectiva del segmento de consumo, más los impuestos de ley, y de ninguna manera comisiones u otros conceptos adicionales. En el caso de no cumplir con estas disposiciones serán sancionados.

### **2.3.6. Reglamento De Aplicación De La Ley De Régimen Tributario Interno**

Según Reglamento De Aplicación De La Ley De Régimen Tributario Interno (2015) señala lo siguiente:

Depuración de los Ingresos:

Art.17.- Gastos generales deducibles. - Bajo las condiciones descritas en el artículo precedente y siempre que no hubieron sido aplicados al costo de producción, son deducibles los gastos previstos por la Ley de Régimen Tributario Interno, en los términos señalados en ella y en este Reglamento, tales como:

#### **2. Créditos incobrables**

Serán deducibles las provisiones para créditos incobrables originados en operaciones del giro ordinario del negocio, efectuadas en cada ejercicio impositivo, en los términos señalados por la Ley de Régimen Tributario Interno.

Los créditos incobrables que cumplan con una de las condiciones previstas en la indicada Ley serán eliminados con cargos a esta provisión y, en la parte que la excedan, con cargo a los resultados del ejercicio en curso.

No se entenderán créditos incobrables sujetos a las indicadas limitaciones y condiciones previstas en la Ley de Régimen Tributario

Interno los Ajustes hechos a cuentas por cobrar, como consecuencia de transacciones, resoluciones administrativas firmes o ejecutoriadas y sentencias ejecutoriadas que disminuyan el valor inicialmente registrado como cuenta por cobrar. Estos ajustes se aplicarán a los resultados del ejercicio en que tenga lugar la transacción o en que se hay ejecutoriado la resolución o sentencia respectiva. (P. 20 -22-23).

El Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno señala las condiciones para realizar las deducciones por créditos incobrables, del valor obtenido al término de un periodo contable que se hayan producido en las operaciones mediante las ventas a crédito de la actividad del giro del negocio; además, establece que esta cuenta podrá ser eliminada contra la cuenta de provisiones.

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1. Metodología**

En este capítulo se recurrió a una amplia investigación, fundamentada en técnicas, procedimientos, análisis y datos históricos de los métodos que se efectúan para generar cuenta por cobrar y la relevancia en la liquidez; con el propósito de determinar las diferentes opciones para evitar el incremento de las cuentas incobrables. Cabe recalcar que en base a la información recopilada se pudo clasificar todos los soportes y saldos reales de las cuentas por cobrar y la liquidez que tiene la empresa, permitiendo generar métodos confiables para obtener los resultados esperados.

##### **3.1.1. Tipo de Investigación**

La investigación se realizó con el método descriptivo que se utiliza para recoger, organizar y obtener la información necesaria de la empresa y el método deductivo para lograr el análisis y entregar los resultados que aporten a solucionar los posibles problemas que se están presentando en las cuentas por cobrar y su relevancia en la liquidez de RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A. en el periodo contable 2015 - 2016. En el proyecto se ejecutó un amplio estudio de la cartera vencida y de otras cuentas por cobrar que afectan directamente a la liquidez de la empresa.

##### **3.1.2. Enfoque**

El presente proyecto de investigación se aplicó el enfoque cualitativo, se guió por la información obtenida con los datos históricos que permitieron una amplia perspectiva de los procedimientos, contabilización y registros de las cuentas por cobrar.

La investigación analizó el déficit que mantiene la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A. en la liquidez. Esto permitió plantear políticas y procedimientos para prevenir la morosidad de las cuentas incobrables.

### 3.1.3. Técnicas e instrumentos

Las técnicas que se utilizaron para la respectiva investigación fueron:

**Investigación Bibliográfica:** Con esta técnica se revisó teorías, conceptos y aspectos legales relevantes para proceder a desarrollar el presente proyecto de investigación; a través de la información pertinente se efectuó el análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez; utilizando medios tales como: libros, textos, revistas, página web, entre otros.

**Investigación tecnológica:** Aportó con el uso de medios tecnológicos que proporcionaron información a través de sitios web que aportaron un resultado efectivo.

**Investigación exploratoria:** Con esta técnica de investigación se obtuvo una orientación global de manera aproximada a la realidad de la empresa objeto de estudio.

**Técnicas de investigación documental:** La información se obtuvo por medio de la investigación de informes contables, estados financieros, gestión de cobro, ratios financieras entre otros.

**Observación Directa:** Se realizó esta técnica de investigación observando directamente en la empresa utilizando tabla de evaluación con indicadores que aportaron al resultado de la misma, el objetivo fue analizar el comportamiento de un determinado manejo contable de las cuentas por cobrar. Para brindar las opciones y procedimientos necesarios para el informe final.

**Entrevista:** Esta técnica permitió obtener información idónea y amplia de las diferentes personas que laboran en la empresa objeto de estudio y que son directamente responsables del manejo de las cuentas por cobrar; además consiente en conocer diversas situaciones y problemas vigentes en la empresa, esto contribuyó como aporte a sugerir los cambios o mejoras a las diversas áreas.

### 3.1.4. Población

La población está conformada por el personal de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A. específicamente de las áreas de objeto de análisis tales como: gerencia, contabilidad y crédito cobranzas.

**Tabla N° 2**  
*Población Total*

<b>POBLACION</b>	<b>N°</b>
<b>GERENCIA GENERAL</b>	1
<b>CONTADOR</b>	1
<b>ASISTENTE CONTABLE</b>	1
<b>ANALISTA DE CRÉDITO Y COBRANZAS</b>	1
<b>VENDEDOR</b>	1
<b>MENSAJERO</b>	1
<b>TOTAL</b>	6

**Fuente:** RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

### 3.1.5. Muestra

Para determinar la muestra y profundizar la investigación se eligió a tres colaboradores que son directamente responsables de las áreas tales como: gerencia, contabilidad y analistas de crédito y cobranzas.

**Tabla N° 3**  
*Muestra No probabilística de la población*

<b>POBLACION</b>	<b>N°</b>
<b>GERENCIA GENERAL</b>	1
<b>CONTADOR</b>	1
<b>ANALISTA DE CRÉDITO Y COBRANZAS</b>	1
<b>TOTAL</b>	3

**Fuente:** RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

La selección de la muestra se aplicó un muestreo no probabilístico discrecional de modo que los elementos seleccionados fueron elegidos a juicio del investigador. Porque la población planteada en la sección anterior no permite una muestra representativa. Además, de la poca población total de la empresa objeto de estudio.

### **3.2. Análisis de los Resultados**

Para el desarrollo de la metodología presentada, se aplicaron técnicas de investigación apropiadas según el caso. Se recolectó información pertinente para iniciar el estudio. Esto dio como resultado a modo de investigación exploratoria; Se evaluó las entrevistas y el análisis de los estados financieros, con método analítico sintético, para el reconocimiento de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.

También en la presentación del análisis se realizó una investigación minuciosa del origen de las cuentas por cobrar, monto de la morosidad de la cartera, plazos de la morosidad, monto de otras cuentas por cobrar para determinar el déficit de la liquidez en los periodos contables analizados.

### **3.3. Resultado de las Entrevistas**

#### **3.3.1. Entrevista Realizada al Gerente General de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.**

Al culminar la entrevista a la Sra. Susy Villavicencio Gerente General y propietaria de la compañía, se ha verificado que la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A. es una empresa familiar que comenzó su actividad comercial hace 14 años, enfocada a la comercialización de repuestos de vehículos de diversas marcas.

Los procedimientos para otorgar créditos están establecidos, pero no son aplicados y están desactualizados, generando cuentas por cobrar sin la aplicación de procesos y políticas que minimicen las cuentas incobrables y que tenga la liquidez suficiente para

cumplir con los compromisos a corto plazo, aportando a la toma de decisiones de inversión por parte de la gerencia.

Al momento de otorgar créditos no se verifica el buró de crédito, por optimizar el tiempo en el momento de efectuar la venta, arriesgando la cancelación total de la deuda.

No se tiene información actualizada de los saldos, ni porcentajes reales a una determinada fecha; porque no se realizó el análisis de las cuentas por cobrar de forma periódica; lo que se pudo comprobar tomando los valores del Balance General de la empresa objeto de estudio y aplicar los ratios financieros.

Las cuentas por cobrar no son canceladas por el cliente en el tiempo acordado, y la recuperación de cartera presenta alta morosidad, por lo que se presenta falta de liquidez para cumplir con los compromisos a corto plazo a terceros.


No se realizó un control al momento de la venta, porque las facturas van direccionadas al departamento de contabilidad en algunas ocasiones, el área de cobranzas desconoce el total de las ventas realizadas, por la falta de información para la gestión de cobro.

Normalmente el departamento de crédito es quien autoriza las ventas a crédito excepto cuando los montos excede de \$500.00 se solicita la autorización de la Gerencia, se puede verificar que los créditos otorgados con montos inferiores a \$500.00 son desconocidos por la gerencia y no se aplica políticas.



**Tabla N° 4**

**Entrevista al Gerente General Señora Susy Villavicencio Peñaranda**

TEMA: LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU RELEVANCIA EN LA LÍQUIDEZ		
<b>OBJETIVO DE LA ENTREVISTA</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Obtener información detallada de las áreas que conforman el estudio de la investigación.</li> <li>2. Analizar los aspectos positivos y negativos de los procedimientos establecidos para otorgar créditos en la empresa.</li> </ol>	
<b>ENTREVISTADO</b>	<b>PREGUNTAS</b>	<b>RESPUESTA</b>
<p><b>Dirigido al Gerente:</b> Sra. Susy Villavicencio Peñaranda</p> <p><b>Cargo:</b> Gerente General de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.</p> 	¿La empresa tiene procedimientos para otorgar créditos?	Si tenemos procedimientos, para otorgar créditos, pero no se los aplica.
	¿Cuándo se otorga créditos se analiza la solvencia y el buró de crédito de los clientes?	En algunos casos se analiza la solvencia, pero el buró de crédito del cliente no.
	¿Efectúan el análisis cuantitativo de las cuentas por cobrar para conocer la liquidez de la empresa?	En algunas ocasiones, no es constante.
	¿Cree usted que la liquidez de la empresa está afectada por el incremento de las cuentas incobrables?	Sí, porque dentro de las cuentas por cobrar hay varios clientes que no han podido cancelar el crédito otorgado.
	¿Qué control llevan en las facturas emitidas a crédito en el área de cobranzas?	El área de cobranza no lleva el control de las facturas emitidas a crédito. Normalmente cuando se realiza la venta, la factura

		va dirigida al área contable para su respectivo cobro en los plazos establecidos.
	¿La empresa tiene procedimientos para recaudación de cartera?	No, el departamento de contabilidad se hace cargo de la cobranza.
	¿La solicitud a crédito de los clientes es revisada y autorizada por la Gerencia General?	La gerencia general solo analiza las cotizaciones de créditos con montos superiores a \$500.00

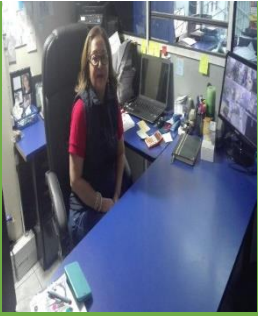
**Fuente:** Información tomada de la Entrevista a la señora Susy Villavicencio

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

#### **Tabla N° 5**

##### ***Aspectos positivos y negativos de la entrevista a la Gerente General***

<b>ENTREVISTADO</b>	<b>PREGUNTA</b>	<b>POSITIVO</b>	<b>NEGATIVO</b>
<b>Dirigido al Gerente: Sra. Susy Villavicencio Peñaranda</b> <b>Cargo: Gerente General de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.</b>	¿La empresa tiene procedimientos para otorgar créditos?	Si tiene procedimientos para otorgar créditos	Los procedimientos no son aplicados. Los créditos se los otorga de manera empírica
	¿Cuándo se otorga créditos se analiza la solvencia y el buró de crédito de los clientes?	En algunos casos se analiza la solvencia.	No se analiza del buró de crédito, desconocen la capacidad financiera del cliente.
	¿Efectúan el análisis cuantitativo de las cuentas por cobrar para conocer la	Se realiza esporádicamente un análisis de las cuentas	No se tiene conocimiento de las variaciones que sufre la liquidez.

	liquidez de la empresa?		
	¿Cree usted que la liquidez de la empresa está afectada por el incremento de las cuentas incobrables?		Para la empresa las cuentas por cobrar representan un porcentaje elevado, por clientes que no cancelan el crédito otorgado.
	¿Qué control llevan en las facturas emitidas a crédito en el área de cobranzas?		El área de cobranzas no lleva el control de las facturas de ventas a crédito.
	¿La empresa tiene procedimientos para recaudación de cartera?		La empresa no tiene procedimientos para recaudación, contabilidad es responsable de las cobranzas.
	¿La solicitud a crédito de los clientes es revisada y autorizada por la Gerencia General?	La Gerencia General revisa y autoriza los créditos de montos superiores a \$500.00.	Los créditos de montos menores se otorgan sin la debida autorización.

**Fuente:** Información tomada de la entrevista a la señora Susy Villavicencio

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

### **3.3.2. Entrevista realizada al Contador de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.**

Labora en la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A. desde el año 2014 hasta la actualidad, manifiesta que durante este tiempo ha podido verificar que la empresa tiene una liquidez inestable debido al aumento de las cuentas por cobrar y a su vez la generación de cuentas incobrables. Esto se genera por el incumplimiento de las políticas y procedimientos al momento de otorgar créditos.

Se aplica las provisiones establecidas por ley al cierre del periodo contable, pero no se cubre la totalidad de la cartera vencida generando pérdidas para la empresa.

Al momento la liquidez sufre variaciones negativas económicas ocasionadas por el aumento de las cuentas incobrables, obligando a la empresa a adquirir deudas con terceros para poder cumplir con sus obligaciones a corto plazo, incrementado el costo de importación.

El área de crédito, por captar clientes y facilitar las ventas a crédito no cumplen con los procedimientos y políticas, evidenciando la falta de coordinación, responsabilidad y compromiso por parte de los empleados hacia la empresa.


Se analizan las ratios financieras cada seis meses; sin embargo, la información no cuenta con valores razonables, lo que afecta al momento de la toma de decisión.

Todas las notas de créditos son aprobadas por el contador, caso contrario no pueden ser autorizadas; además se debe justificar el motivo de rebaja o devolución de mercadería. Cabe indicar que se ha verificado un aumento considerable de las notas de créditos, por este motivo con lleva a realizar dos registros contables por la misma venta que afecta a la declaración mensual del IVA, exponiendo a que la empresa sea sancionada por los organismos de control.

Cuando la empresa otorga créditos o anticipos a los empleados, no se realiza un seguimiento de la capacidad de pago en base a su sueldo, simplemente les acreditan a las cuentas del solicitante del préstamo o anticipo; este procedimiento perjudica a la

empresa porque el crédito otorgado no es recuperado en el tiempo estimado, e incluso los empleados no sienten motivación o sentido de pertenencia cuando van a recibir su sueldo con descuentos.

**Tabla N° 6**  
**Entrevista al Contador Walter Naranjo**


<b>TEMA: LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU RELEVANCIA EN LA LÍQUIDEZ</b>		
<b>OBJETIVO DE LA ENTREVISTA</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Obtener información detallada de las áreas que conforman el estudio de la investigación.</li> <li>2. Analizar los aspectos positivos y negativos de los procedimientos establecidos para otorgar créditos en la empresa.</li> </ol>	
<b>ENTREVISTADO</b>	<b>PREGUNTAS</b>	<b>RESPUESTA</b>
<p><b>Dirigido al Contador: Walter Naranjo</b></p> <p><b>Cargo: Contador de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.</b></p>	<p>¿Se aplica provisiones para las cuentas por cobrar?</p>	<p>Se realizan las provisiones de acuerdo a lo establecido por las NIIF y recaudado por el SRI el 1%, se lo realiza al cierre del año.</p>
	<p>¿Cree usted que el déficit de la liquidez se origina por el aumento de las ventas a crédito?</p>	<p>Sí, y ocasiona problemas al cancelar los gastos varios, por lo que la empresa no cuenta con una solvencia financiera para cumplir con los compromisos a corto plazo.</p>

	<p>¿Considera usted que el aumento de las cuentas incobrables es originado por no aplicar los manuales de políticas y procedimientos en el manejo de las cuentas por cobrar?</p>	<p>Si, en la empresa existe un manual de políticas y procedimientos, pero en el área no se cumple con los procedimientos.</p>
	<p>¿Cada que tiempo se analiza las ratios financieras para evaluar la situación económica de la empresa?</p>	<p>Se analizan las ratios financieras semestralmente para obtener una información global.</p>
	<p>¿Las notas de créditos por devoluciones y rebajas son aprobadas por el departamento de contabilidad?</p>	<p>Sí, pero últimamente he podido evidenciar el incremento de las notas de créditos, al momento se están implementando políticas para el control.</p>
	<p>¿Se otorgan anticipos o préstamos a los empleados de la empresa?</p>	<p>Los empleados si tienen ese beneficio, se descuentan mediante rol; en algunas ocasiones no se realiza el descuento porque no tienen capacidad de pago.</p>

**Fuente:** Información tomada de la Entrevista al señor Walter Naranjo

**Elaborado por:** Joselyn Morales y Elvira Villavicencio

**Tabla N° 7**  
**Aspectos positivos y negativos de la entrevista al Contador**

ASPECTOS			
ENTREVISTADO	PREGUNTA	POSITIVO	NEGATIVO
<p><b>Dirigido al Contador:</b>  <b>Walter Naranjo</b></p> <p><b>Cargo: Contador de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.</b></p> 	<p>¿Se aplica provisiones para las cuentas por cobrar?</p>	<p>Se aplica las provisiones según lo establecido en la ley.</p>	
	<p>¿Cree usted que el déficit de la liquidez se origina por el aumento de las ventas a crédito?</p>		<p>El entrevistado manifestó que el déficit de la liquidez se origina por el incremento de las ventas a crédito, lo que ocasiona falta de solvencia financiera.</p>
	<p>¿Considera usted que el aumento de las cuentas incobrables es originado por no aplicar los manuales de políticas y procedimientos en el manejo de las cuentas por cobrar?</p>	<p>En la empresa si existe un manual de políticas y procedimientos para el manejo de las cuentas por cobrar.</p>	<p>No se aplica el manual de las políticas y procedimientos en el manejo de las cuentas por cobrar.</p>

	<p>¿Cada que tiempo se analiza las ratios financieras para evaluar la situación económica de la empresa?</p>	<p>Se analizan las ratios semestralmente</p>	<p>El análisis de las ratios es extemporáneo</p>
	<p>¿Las notas de créditos por devoluciones y rebajas son aprobadas por el departamento de contabilidad?</p>	<p>El contador es la única persona que da la autorización para realizar notas de créditos.</p>	<p>Se ha evidenciado incrementos de notas de créditos por varios factores (facturación incorrecta, repuestos defectuosos, etc.) No existe manual de procedimientos y políticas para evaluar la nota de crédito al momento de aprobarla.</p>
	<p>¿Se otorgan anticipos o préstamos a los empleados de la empresa?</p>	<p>La empresa tiene como beneficio otorgar crédito a los empleados</p>	<p>Al momento de otorgar un crédito a los empleados no se evalúa el ingreso del solicitante</p>



			<p>No se analiza el ingreso del empleado. En ocasiones no tiene capacidad de pago y por ende no se le realiza el descuento y estos valores van creciendo como incobrables en la cuenta (otras cuentas por cobrar).</p>
--	--	--	--

**Fuente:** Información tomada de la Entrevista tomada al señor Walter Naranjo

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

### **3.3.3. Entrevista Realizada al Analista de Cobranzas y Crédito de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.**

Durante el tiempo que estoy laborando se ha tratado de implementar mecanismos además de cumplir con las políticas y los procedimientos ya establecidos en la empresa, pero por diversas situaciones y por la falta de capacitación han sido imposible generando inestabilidad en el área de crédito y cobranzas.

Cuando se otorga un crédito se revisa la solvencia del cliente al momento de solicitar crédito, pero se omite el análisis de la historia crediticia del comprador fundamentando la información a la solicitud de crédito, es decir no se tiene la seguridad de que la deuda sea cancelada en los plazos establecidos.

Actualmente la empresa realiza distinciones para otorgar créditos considerando a los clientes que tienen su historia crediticia estable dentro de la base

de datos de la empresa, este procedimiento perjudica a la empresa y a sus clientes porque disminuye las ventas y se posee una información equivocada de la empresa.

Considerando que la empresa mantiene su base de clientes, se efectúa cada 30 días un informe de la cartera vencida, sin embargo, la información proporcionada no es utilizada para realizar los correctivos oportunos para disminuir las cuentas incobrables.

La empresa no ha establecido procesos, montos y plazos cuando se realiza una venta a crédito, teniendo como consecuencia el descontrol al otorgar créditos empíricamente.

El proceso de cobro mediante vía telefónica y entrega de estado de cuenta son métodos básicos de cobranzas, pero no garantiza el cobro total de las cuentas vencidas.

**Tabla N° 8**

***Entrevista a la Analista de Crédito y Cobranzas Maribel Monteros***

TEMA: LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU RELEVANCIA EN LA LÍQUIDEZ		
<b>OBJETIVO DE LA ENTREVISTA</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Obtener información detallada de las áreas que conforman el estudio de la investigación.</li> <li>2. Analizar los aspectos positivos y negativos de los procedimientos establecidos para otorgar créditos en la empresa.</li> </ol>	
<b>ENTREVISTADO</b>	<b>PREGUNTAS</b>	<b>RESPUESTA</b>
<b>Dirigido a la Analista de Crédito y Cobranzas: Maribel Monteros</b>  <b>Cargo: Analista de Cobranzas de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.</b>	¿Cuál es el estudio que se realiza al cliente para que se le autorice un crédito?	No se realiza ningún estudio de la historia crediticia por cliente, excepto de su solvencia, pero en la actualidad se implementó que el cliente llene una solicitud de crédito



¿Cuáles son los procedimientos que se realizan para disminuir los créditos incobrables?

En la actualidad se está otorgando créditos a las personas que tienen capacidad de pago estable dentro de la base de datos de la empresa, para no tener inconvenientes con el cobro.

¿En qué tiempo se entrega un informe del análisis de la cartera vencida?

Cada 30 días, se entrega un informe del análisis de la cartera vencida, pero esa información es para conocimiento de la gerencia, pero no se realiza un plan de mejora.

¿En base a qué criterio se establecen los montos de los créditos y el plazo de tiempo a efectuarse?

De acuerdo al volumen de compra y forma de pago.

¿Cuál es el seguimiento que se efectúa para los clientes que mantienen pagos vencidos?

Se realizan llamadas telefónicas y envíos de estado de cuenta actualizados, pero en ocasiones no se obtienen los resultados deseados porque no se tiene

		contacto con los clientes.
	¿Existen controles que garanticen la recuperación de cuentas por cobrar?	Simplemente se realiza un seguimiento a los clientes con plazos de morosidad extendidos.

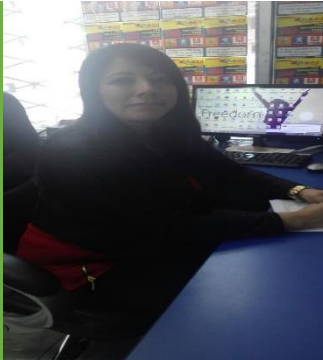
**Fuente:** Información tomada de la Entrevista a la señora Maribel Monteros

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

**Tabla N° 9**

**Aspectos positivos y negativos de la entrevista a la Analista de Crédito y Cobranzas.**

ASPECTOS			
ENTREVISTADO	PREGUNTA	POSITIVO	NEGATIVO
Dirigido a la Analista de Crédito y Cobranzas: Maribel Monteros Cargo: Analista de Crédito y Cobranzas de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.	¿Cuál es el estudio que se realiza al cliente para que se le autorice un crédito?	Se revisa la solvencia que tiene el cliente cuando solicita el crédito y el cliente llena una solicitud de crédito.	No se realiza el estudio de historia crediticia de los clientes a través del buró de crédito.
	¿Cuáles son los procedimientos que se realizan para disminuir los créditos incobrables?	Se otorga créditos a los clientes que se ha comprobado su capacidad de pago en según la base de dato de la empresa.	No otorgan créditos a nuevos clientes, lo que origina disminución en las ventas.

	<p>¿En qué tiempo se entrega un informe del análisis de la cartera vencida?</p>	<p>La cartera vencida es analizada cada 30 días.</p>	<p>La información proporcionada por el análisis no es utilizada para mejorar los resultados obtenidos.</p>
	<p>¿En base a qué criterio se establecen los montos de los créditos y el plazo de tiempo a efectuarse?</p>	<p>Los montos de los créditos y plazos se gestionan según el volumen de la venta y su forma de pago</p>	
	<p>¿Cuál es el seguimiento que se efectúa para los clientes que mantienen pagos vencidos?</p>	<p>Normalmente la empresa realiza llamadas telefónicas y envía los estados de cuentas a los clientes.</p>	<p>Los seguimientos de cobros utilizados no garantizan el pronto pago de las cuentas vencida, porque no se tiene contacto con el cliente.</p>
	<p>¿Existen controles que garanticen la recuperación de cuentas por cobrar?</p>		<p>No se tiene conocimiento de todos los clientes de la cartera vencida</p>

			Sólo se realiza la gestión de cobro a cliente con morosidad extendida.
--	--	--	--

**Fuente:** Información tomada de la Entrevista a la señora Maribel Monteros

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

### 3.4.Resultado de la Observación Directa

La técnica de observación que se realizó en la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A., ubicada en la provincia Pichincha, cantón Quito, Calle 6 de diciembre, Intersección Manuel Lizarzaburu, frente a Fybeca; en el área de la gerencia, contabilidad y cobranzas con el objetivo de observar las funciones que realizan las personas encargadas de dichas áreas: Gerente, Contador y Asistente de Cobranzas.

Se detalla los hallazgos observados en la empresa

- Tienen manuales de políticas y procedimientos para el área de cobranzas, pero no son aplicados.
- Contabilizan las cuentas por cobrar desde su apertura, pero los cobros no se registran en el instante del pago del cliente.
- Existe insuficiente comunicación entre el área de contabilidad y cobranza.
- No se realiza reportes periódicamente de las cuentas por cobrar vencidas de los clientes.
- Actualmente la base de datos de los clientes no tiene la información completa y debida para la gestión de cobro.
- Conciliación inusual de las cuentas por cobrar.
- Realizan anualmente provisión de las cuentas por cobrar.

Los recursos que se utilizaron para la aplicación de la técnica de observación directa:

- Fotografías
- Tabla de técnica de Observación Directa

**Tabla N° 10**  
**Técnica de Observación Directa**

RASGOS A OBSERVAR	SI	NO	A VECES	COMENTARIOS
Manuales de políticas y procedimientos para la gestión de cobro.	X			Los manuales existen, pero no son aplicados por el personal
Informe de cartera vencida			X	No tienen un tiempo establecido para presentar un informe de las cuentas incobrables
Información financiera actualizada		X		Cuando se necesita la información para la toma de decisiones los datos financieros están registrados en algunas ocasiones con 2 o 3 meses de atrasos
Análisis de las cuentas			X	Se realizan de manera irregular a veces 1 o 2 veces al año para analizar el comportamiento de las cuentas.
Recuperación de las cuentas incobrables			X	Solo se les da seguimiento a las deudas con plazos extendidos.
Aplicar provisiones	X			Se aplica anualmente las provisiones establecidas en la ley.

**Fuente:** Información tomada de la Entrevista a la señora Maribel Monteros

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

### 3.5. Observación Documental

De acuerdo a la observación de los Estados Financieros de los años 2015-2016, de la empresa RAUNI S.A.IMPORTADORES Y AUTOPARTES, se procede a realizar un análisis aplicando los respectivos ratios financieros más importante, y obtener los resultados en porcentajes para un mejor estudio y criterio en los resultados obtenidos.

#### 3.5.1. Análisis Vertical del Activo Corriente

**Tabla N° 11**

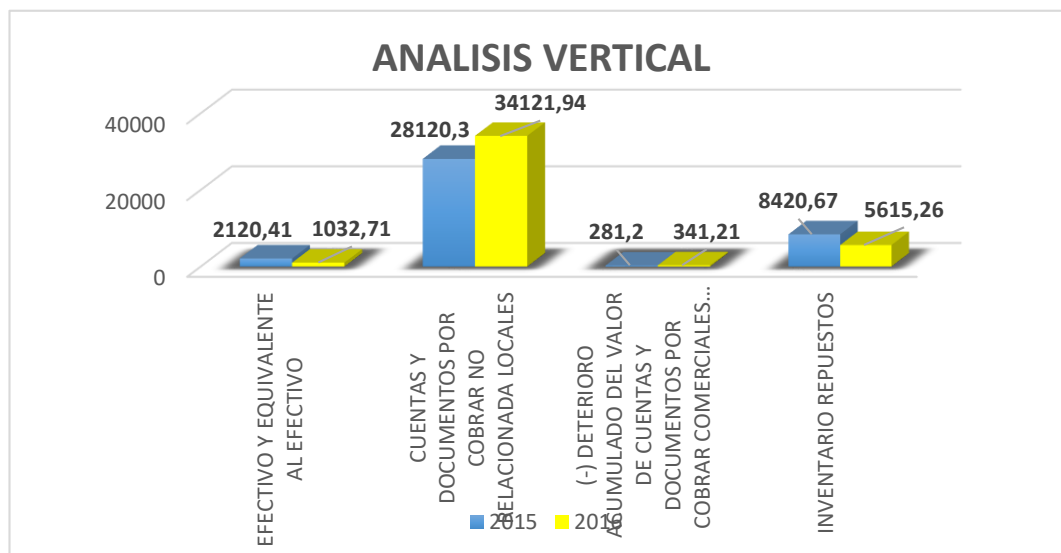
*Análisis Vertical del Total del Activo Corriente del Año 2015-2016*

ANÁLISIS VERTICAL				
AÑOS CUENTAS	2015		2016	
	Total	%	Total	%
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO	\$2.120,41	4,93%	\$1032,71	1,95%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO RELACIONADA LOCALES	\$28.120,30	65,35%	\$34.121,94	64,34%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES (PROVISIONES PARA CREDITO INCOBRABLES)	\$-281,20	-0,65%	\$-341,21	-0,64%
INVENTARIO REPUESTOS	\$8.420,69	19,57%	\$5615,26	10,59%
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	\$46,80	0,11%	\$39,72	0,07%
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IMPUESTO A LA RENTA)	\$65,30	0,15%	43,15	0,08%
<b>TOTAL, ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$38.492,30</b>	<b>89,45%</b>	<b>\$40511,57</b>	<b>76,39%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$43.031,24</b>		<b>\$53.031,24</b>	

**Fuente:** Información proporcionada por el sistema de contabilidad de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOMOTORES S.A.

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales





**Figura N° 3 Análisis vertical, Total del Activo Corriente**

**Fuente:** Información obtenida del área de contabilidad de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

De acuerdo a los datos adquiridos en la tabla 11 y la figura N° 3, se observa el superávit de las cuentas por cobrar que mantuvo la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.

Durante el año 2015 la cuenta contable “Cuentas y Documentos por Cobrar no Relacionas Locales” equivale al 65,35% del total del activo corriente comprobando el exceso de la cartera de crédito; en donde el 23,85% corresponde a las cuentas de (provisiones -0,65%, inventarios de repuestos 19,57% y al efectivo 4,93%), evidenciando que la empresa durante el periodo contable 2015 tuvo como resultado de sus transacciones el 4,93% de efectivo y equivalente al efectivo para poder cubrir las deudas a corto plazo.

Durante el año 2016 la cuenta contable “Cuentas y Documentos por Cobrar no Relacionadas Locales descendieron al 64,34% del total del activo corriente reflejando un incremento en la cartera de crédito y el 11,90 % corresponde a las (provisiones -

0.64%, inventarios de repuesto 10,59% y el efectivo 1,95%), evidenciando que la empresa obtuvo el 1,95% que representa el efectivo y equivalente al efectivo para poder cubrir las deudas a corto plazo.

### 3.5.2. Razón Corriente o Circulante

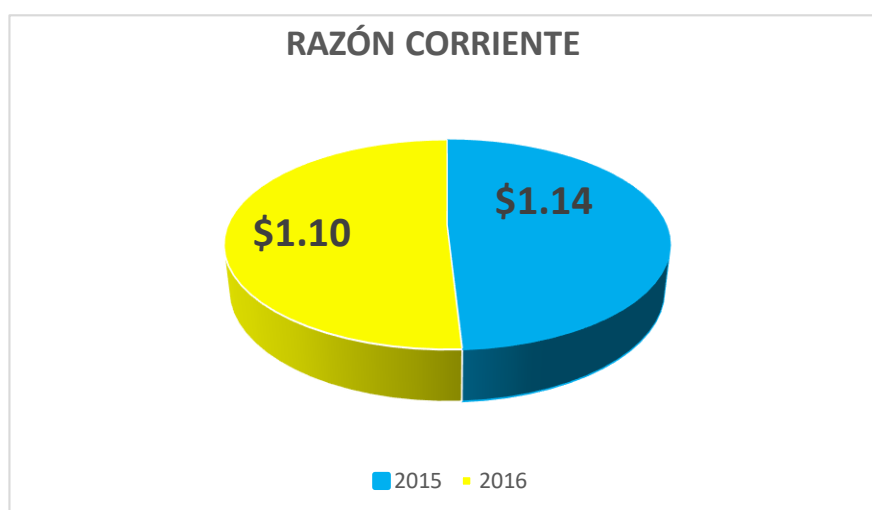
**Tabla N° 12**

*Razón Corriente o Circulante del año 2015-2016*

RATIOS FINANCIEROS		FÓRMULA	
Razón Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente		
	2015		2016
	\$38.492,30 / \$33.619.25		\$40511,57 / \$36.966.04
	1.14		1,10

**Fuente:** información obtenida del área de contabilidad de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales



**Figura N° 4 Ratio Financiero Razón Corriente**

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

En el año 2015 se pudo observar que la empresa cumplió con sus obligaciones a corto plazo por los resultados obtenidos, en la razón corriente presentó un nivel de

aceptación estable; según el resultado de la razón corriente su capacidad de pago fue de \$1,14 por cada \$1.00 de compromisos con terceros.

En el año 2016 se pudo observar que disminuyó su capacidad de pago; sin embargo, pudo cumplir con sus obligaciones a corto plazo por los resultados obtenidos en la razón corriente con un nivel de aceptación estable, porque la empresa durante el año en mención según resultado de la razón corriente tuvo una capacidad de pago de \$1,10 por cada \$1.00 de deuda con terceros.

### 3.5.3. Reporte de Morosidad

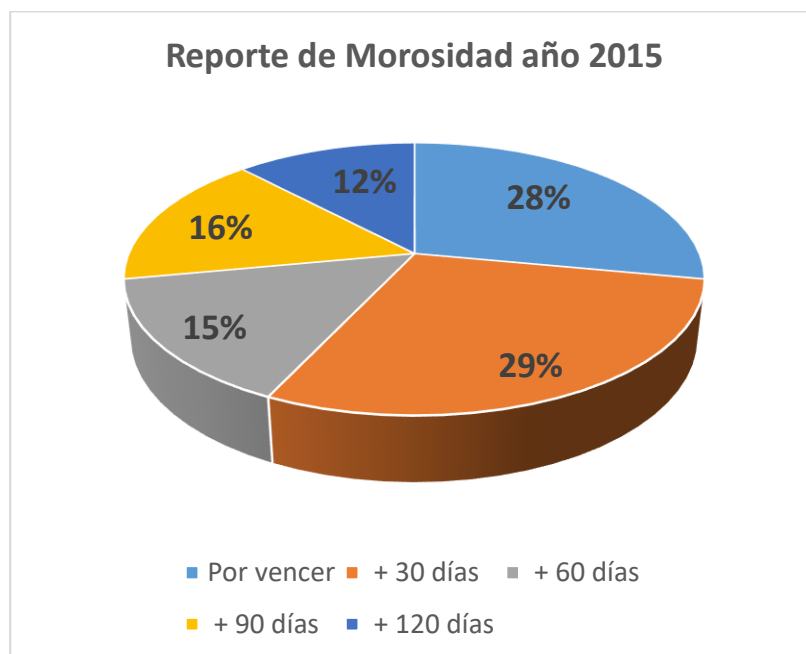
**Tabla N° 13**

*Análisis de Reporte de Morosidad año 2015*

Por vencer 28%	+ 30 días 29%	+ 60 días 15%	+90 días 16%	+120 días 12%	Total, Cartera 100%
<b>\$7.673,64</b>	\$8.116,98	\$4.326,36	\$4.652,40	\$3.350,92	<b>\$28.120,30</b>

**Fuente:** Información proporcionada por el departamento de Cartera de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales



**Figura N° 5 Reporte de Morosidad año 2015**

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

Como se evidencia en el reporte de morosidad de la cartera del 2015 en la tabla N° 13, la empresa RAUNI IMPORTADORA Y AUTOPARTES S.A. cerró sus operaciones del 2015 con una cartera de más de 120 días pendientes por recaudar por un valor de \$ 3350,92, que representan al 12% de cartera en comparación del 100% que equivale a \$28.120,30.

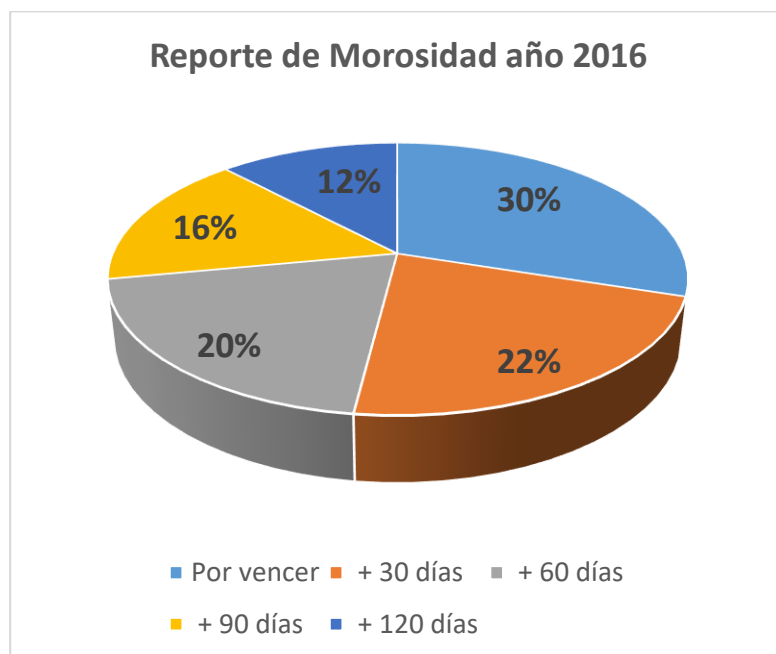
**Tabla N° 14**

**Análisis de reporte de Morosidad año 2016**

Por vencer	+ 30 días	+60 días	+90 días	+120 días	Total
30%	22%	20%	16%	12%	Cartera
					100%
<b>\$10.532,40</b>	\$7.467,40	\$6.700,36	\$5.320,70	\$4.101,08	<b>\$34.121,94</b>

**Fuente:** Información proporcionada por el departamento de Cartera de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.

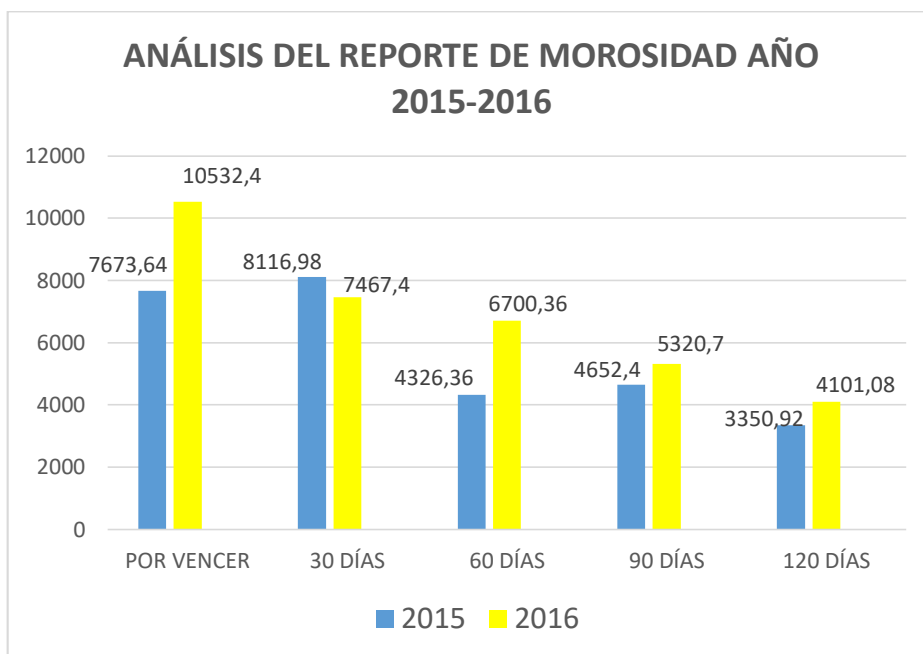
**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales



**Figura N° 6 Reporte de Morosidad año 2016**

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

Como se evidencia en el reporte de morosidad de la cartera del 2016 en la tabla N° 14, la empresa RAUNI IMPORTADORA Y AUTOPARTES S.A. cerró sus operaciones del 2016 con una cartera de más de 120 días pendientes por recaudar por un valor de \$4.101,08, que representan al 12% de cartera en comparación del 100% que equivale a \$34.121,94



**Figura N° 7 Análisis del Reporte de Morosidad año 2015-2016**

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

Según el resultado del análisis en los años 2015 y 2016, el valor de las cuentas por cobrar vencidos es muy alta por lo que el área de crédito y cobranzas no se lleva un control adecuado de los créditos otorgados, no aplican las políticas y procedimientos establecidos por la empresa.

### 3.5.4. Prueba Ácida

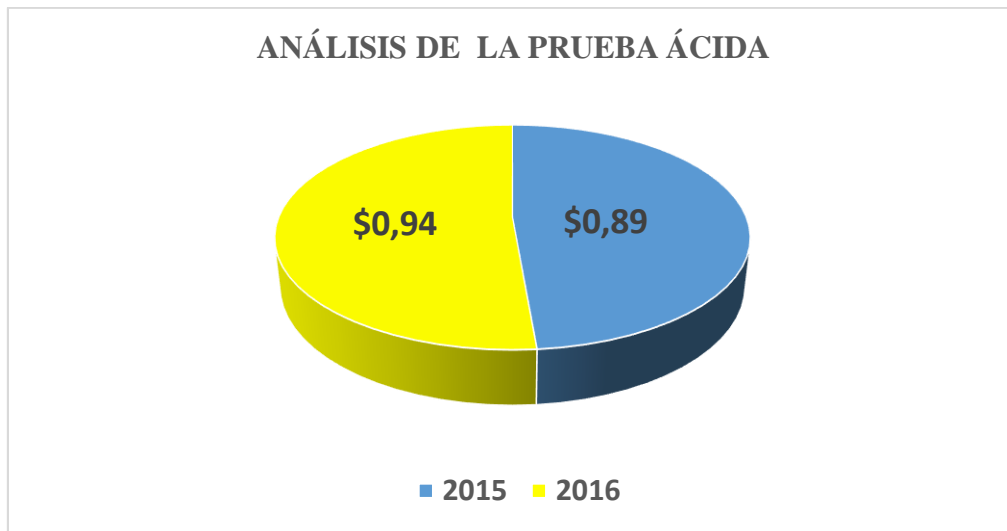
**Tabla N° 15**

**Prueba ácida del año 2015 2016**

RATIOS FINANCIEROS	FÓRMULA	
Prueba Acida	(Activo Corriente - Inventario) / Pasivo Corriente	
	<b>2015</b>	<b>2016</b>
	<b>(\$38.492,30 - 8.420,69) / \$33.619.25</b>	<b>(\$40.511,57 - 5.615,26) / \$36.966.04</b>
	<b>\$0.89</b>	<b>\$0.94</b>

**Fuente:** Información proporcionada por el departamento de Contabilidad de RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales



**Figura N° 8 Análisis de la Prueba Ácida**

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

Según el resultado de la prueba acida del año 2015 es de \$0.89 y para el año 2016 es de \$0.94 a pesar de que los resultados son de diferentes años, las cuentas por cobrar para ambos años son muy altas, por lo que se observó que en el área de cobranzas y créditos no se realiza seguimiento a la cuenta contable “Cuentas Incobrables”.

Sin embargo, según el resultado del análisis de la prueba ácida la empresa cumplió con las obligaciones sin tener que considerar los inventarios. Según el análisis para el año 2015 la empresa mantiene \$0.94 por cada dólar de deuda. Cabe indicar que a pesar de la variación significativa del año 2016 se logró \$0.94 por cada dólar de deuda.

### 3.5.5. Análisis Vertical del Pasivo Corriente

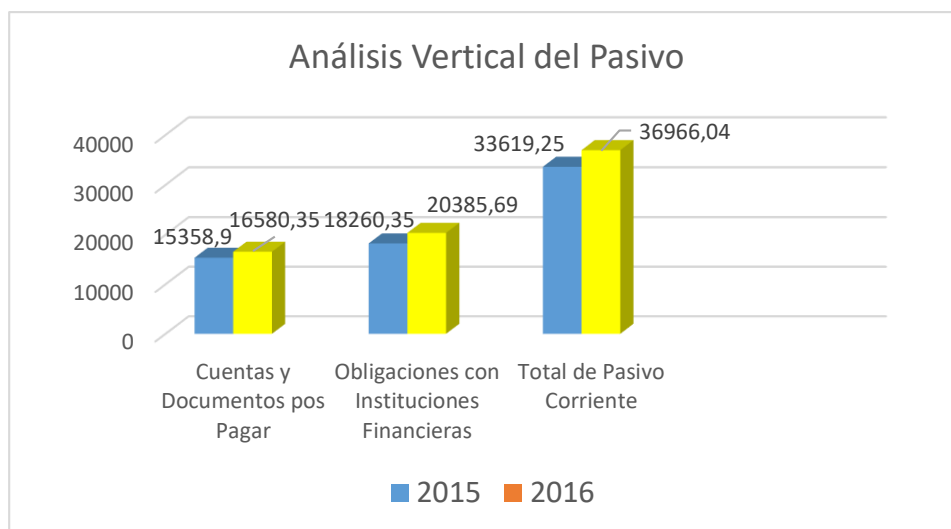
**Tabla N° 16**

*Análisis vertical del total del Pasivo Corriente de los años 2015 -2016*

ANÁLISIS VERTICAL				
CUENTAS	Total		%	
	2015	2016	2015	2016
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$15.358.90	\$16.580.35	45.68%	44.85%
OBLIGACIONES CON INST. FINANCIERAS	\$18.260.35	\$20.385.69	54.32%	55.15%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$33.619.25	\$36.966.04	100%	100%
TOTAL PASIVO	\$33.619.25	\$36.966.04		

**Fuente:** Información proporcionada por el sistema de contabilidad de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales



**Figura N° 9 Análisis Vertical del Pasivo**

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

De acuerdo a la tabla 16, la cuenta y documentos por pagar reflejan que hubo una disminución del 0,83 demostrando para el año 2015 el valor de \$15385,90 equivalente al 45,68% y el año 2016 el valor de \$16580,35 equivalente al 45,85%, según el análisis realizado los valores de las cuentas del pasivo corriente.



De acuerdo a la tabla 16, las cuentas que corresponden al pasivo corriente, reflejan que hubo un incremento del 0,83% demostrando para el año 2015 el valor de \$18260,35 equivalente al 54.32% y el año 2016 el valor de \$20385,69 equivalente al 55.15%, según el análisis realizado los valores de mayor relevancia corresponden a las obligaciones con instituciones financieras.

### 3.5.6. Rotación de Cartera

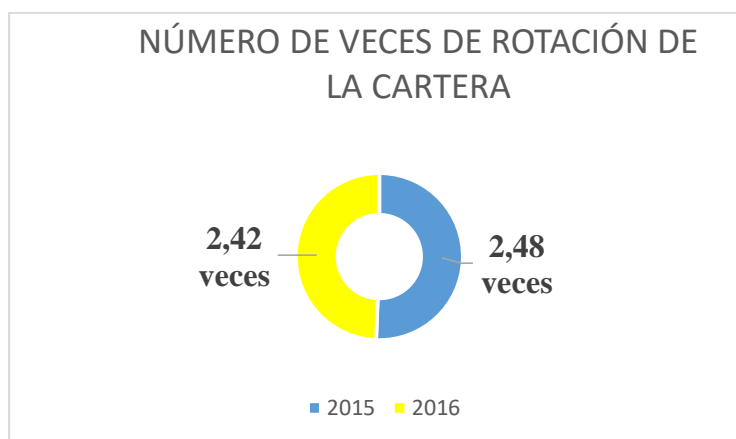
**Tabla N° 17**

**Rotación de la Cartera años 2015-2016**

RATIOS FINANCIEROS		FÓRMULA	
		(Ventas Brutas / Cuentas por Cobrar Promedio)	
		2015	2016
Rotación de la cartera		\$59.728.47	\$75.368.40
		$\frac{\$59.728.47}{\$19956.24 + 28.120,30/2}$	$\frac{\$75.368.40}{(\$28120.30 + \$34.121,94)/2}$
		2.48 veces	2.42 veces

**Fuente:** Información proporcionada por el sistema de contabilidad de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales



**Figura N° 10 Rotación de Cartera años 2015 2016**

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

De acuerdo a la Tabla 17, para el año 2015 tiene una rotación de cartera de 2.48 veces al año en que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo. Sin embargo para el año 2016 la rotación de cartera es 2.42 veces al año; es decir el tiempo que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo. Además se evidencia la variación de veces de un año a otro debido al aumento de las ventas y a su vez de las cuentas por cobrar, cabe indicar que mientras más rápido se recupere la cartera de crédito, la empresa tendrá liquidez.

### 3.5.7. Análisis de las ventas y cuentas por cobrar

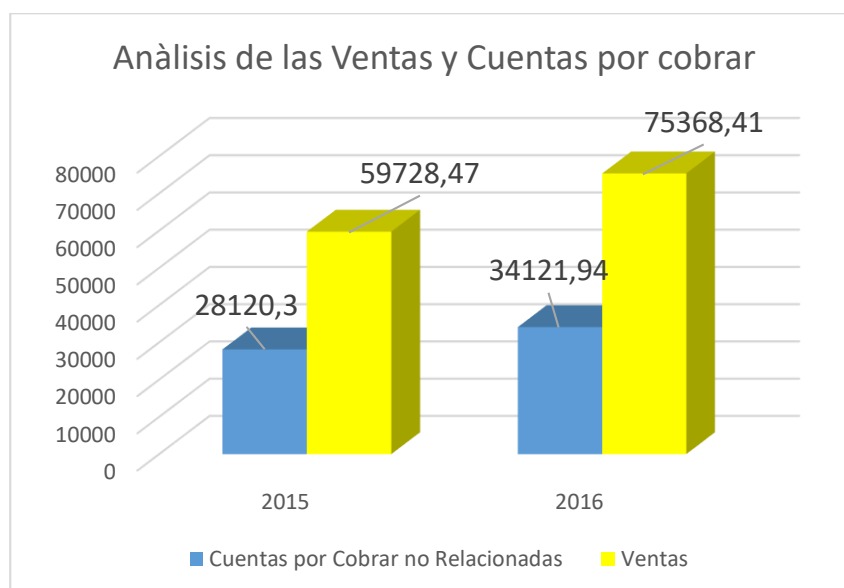
**Tabla N° 18**

*Análisis de las Ventas y Cuentas por Cobrar*

ANÁLISIS DE LAS VENTAS Y CUENTAS POR COBRAR				
Cuentas	2015		2016	
	Saldos	%	Saldos	%
Cuentas por Cobrar	28120.30	47.08%	34121.94	45.27%
Ventas Netas	59728.47	100%	75368.40	100%

**Fuente:** Información proporcionada por el sistema de contabilidad de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales



**Figura N° 11 Análisis de las Ventas y Cuentas por Cobrar**

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

De acuerdo con la tabla N° 20 y figura N° 12 se observó que del total de las ventas registradas del año 2015 el 47.08% corresponde a las cuentas por cobrar no relacionadas, evidenciándose que se mantiene en un rango estable porque los valores de ventas han sido recuperados al verificar que los cobros a créditos pendientes están ubicados por debajo del 50%. Es decir que la empresa ha podido recuperar mayor parte de la cartera.

De acuerdo con la tabla y figura se observa que el total de las ventas registradas del año 2016 el 45.27% corresponde a las cuentas por cobrar no relacionadas, evidenciándose que se mantiene en un rango estable porque los valores de ventas han sido recuperados al verificar que los cobros a créditos pendientes están ubicados por debajo del 50%. Es decir que la empresa ha podido recuperar mayor parte de la cartera.

### 3.5.8. Periodo Promedio de Cobro

**Tabla N° 19**

*Periodo Promedio de Cobro de los años 2015-2016*

PERIODO PROMEDIO DE COBRO		
CONCEPTO	2015	2016
CUENTAS POR COBRAR PROMEDIO	24038.27	31121.12
DÍAS COMERCIALES	365	365
VENTAS A DICIEMBRE	\$59.728,47	\$75.368,40
ROTACIÓN EN NÚMERO DE DÍAS QUE SE RECUPERA O SE COBRA LA CARTERA	147 días	151 días

**Fuente:** Información proporcionada por el sistema de contabilidad de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

Para obtener este resultado se aplicó la siguiente fórmula

**Tabla N° 20**  
**Periodo promedio de cobro de los años 2015-2016**

RATIOS FINANCIEROS	FÓRMULA	
Periodo Promedio De Cobro	(Cuentas por Cobrar promedio x 365) /Ventas Netas	
	2015	2016
	(\$24038.27 x 365) / \$59.728,47	(\$31121.12 x 365) / \$75.368,40
	147 días	151 días

**Fuente:** Información proporcionada por el sistema de contabilidad de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

El periodo promedio de cobro para el año 2015 es 147 días y para el 2016 es 151 días este es el tiempo que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo. Por lo que se evidencia que la empresa no cumple con la gestión de cobros establecidos en los procedimientos y políticas vigentes. Afectando directamente falta de liquidez.

### 3.5.9. Análisis Horizontal de Activo y Pasivos

**Tabla N° 21**  
**Análisis horizontal del total del Activo y Pasivo Corriente años 2015-2016**

ANÁLISIS HORIZONTAL AÑO 2015-2016				
CUENTAS	2015	2016	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO	\$2120.41	\$1032.71	-\$1087.70	-51.30%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS LOCALES	\$28120.30	\$34127.94	\$6001.64	21.34%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA	-\$281.20	-\$341.21	-\$60.01	21.34%

<b>CRÉDITOS INCOBRABLES)</b>				
<b>CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)</b>	\$46.80	\$39.72		
<b>CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IMPUESTO A LA RENTA)</b>	\$65.30	\$43.15		
<b>INVENTARIO DE PRODUCTO TERMINADOS Y MERCADERÍA EN ALMACÉN (EXCLUYENDO OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA)</b>	\$8420.69	\$5615.26	-\$2805.43	-33.32%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	\$38492.30	\$40511.57	\$2019.27	5.25%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	\$43031.24	\$53031.24		

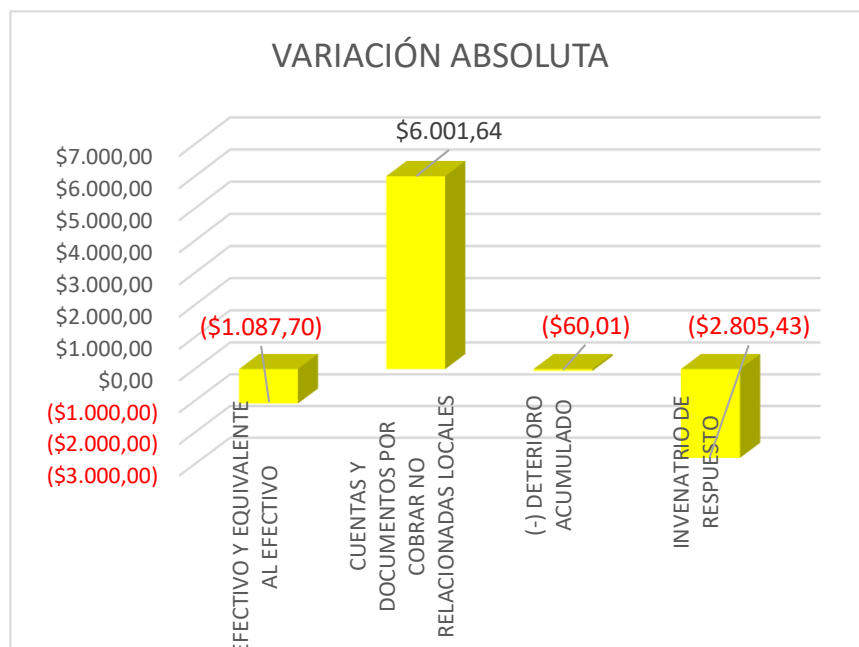
**Fuente:** Información proporcionada por el sistema de contabilidad de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

Según información obtenida de la información financiera de la empresa para la cuenta de Efectivo y Equivalente al Efectivo se observa en el análisis de la variación absoluta el resultado de -\$1087.70 que equivale al -51,30% en base al saldo del 2015.

En la información obtenida para las Cuentas y Documentos por Cobrar Clientes No Relacionadas Locales se observa en el análisis de la variación absoluta el resultado de \$6001,64 que equivale al 21.34% en base al saldo del 2015

En la información obtenida para el total de Activo Corriente se observa en el análisis de la variación absoluta el resultado de \$2019.27 que equivale al 5.25% este resultado refleja el incremento del año 2015 al 2016



**Figura 12 Análisis horizontal – años 2015 2016- Variación Absoluta**

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

Según resultados obtenidos del análisis de la variación absoluta correspondiente a los años 2015-2016, se puede identificar que la cuenta de mayor relevancia en los saldos corresponde a las Cuentas y Documentos por Cobrar no Relacionadas Locales con incremento de \$6001.64, evidenciándose en el año 2016 el incremento de ventas a crédito. Además, se observó una disminución de \$1087.70 entre el año 2016 al 2015 correspondiente al efectivo y equivalente al efectivo, demostrando un superávit del año 2015 en comparación al 2016; es decir que la empresa contó con mayor liquidez en el año 2015.

## CAPÍTULO IV

### INFORME FINAL

Al culminar, se procede levantar el respectivo informe final de la investigación en la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A, el enfoque de la investigación comprende las cuentas por cobrar y su relevancia en la liquidez.

Posteriormente de haber conocido los resultados de las entrevistas, observación directa y observación documental a través del análisis de las cuentas del Balance General y las variaciones de las ratios financieras, cuyo objetivo fue conocer la liquidez y capacidad de pago a corto plazo de la empresa.

**Tabla N° 22**  
***Desarrollo del Informe Final***

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA	
RAZÓN SOCIAL	RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.
CLASE DE CONTRIBUYENTE	Sociedad Anónima
TIPO DE CONTRIBUYENTE	Persona Jurídica
ACTIVIDAD ECONÓMICA	Venta al por mayor y menor de accesorios, partes y piezas de vehículos automotores
PROVINCIA	Pichincha
CANTÓN	Quito
RUC	1792576164001

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOTARTES S.A.

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

**Tabla N° 23**

**Informe Final de la EMPRESA RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.**

<b>Problema</b>	<b>Recomendación</b>	<b>Detalle de la Recomendación</b>	<b>Tiempo (TI) Responsable (RE)</b>	<b>Beneficios Directo</b>
<b>Incumplimiento de los manuales de procedimientos para otorgar crédito</b>	Aplicar	Correctamente las políticas y procedimientos	-TI diario -RE -Analista de Crédito -Contador -Gerente General	Mejora de los procesos y se obtiene una cartera de créditos confiable.
<b>No se utiliza el buró de crédito</b>	Implementar	La herramienta Equifax (buro de crédito)	- TI diario -RE Analista de Crédito	Información confiable de la capacidad de pago de los clientes.
<b>Falta de análisis cuantitativo de las cuentas por cobrar, desconocimiento de la liquidez de la empresa</b>	Analizar e Informar	Los niveles Cuantitativos de las cuentas por cobrar	-TI Mensualm ente -RE Contador	Conocer los valores razonables respecto a la liquidez de empresa
<b>Desconocimiento del área de cobranzas sobre las facturas emitidas a crédito</b>	Supervisar	Las facturas emitidas a crédito	-TI diario -RE Analista de Crédito	Tener control de las cuentas por cobrar. Disminuir las cuentas incobrables.



<b>Análisis de las ratios financieras esporádicamente.</b>	Calcular	Las variaciones de los indicadores financieros (ratios financieras)	-TI Mensualmente. -RE Contador	Se obtiene información actualizada de las variaciones constante de las cuentas.
<b>Aumento de las notas de créditos</b>	Analizar	Las causas del incremento de las devoluciones y rebajas de los inventarios	-TI semanal -RE Contador	Optimización de tiempo en los procesos de ventas y registros contables.
<b>Falta de evaluación para otorgar préstamos a los empleados</b>	Guía para autorizar prestamos	Establecer directrices para mejorar el sistema para otorgar créditos.	- TI 2 días -RE Contador	Control al gestionar los préstamos.
<b>Periódicamente no se entrega el reporte de la cartera vencida</b>	Controlar	Realizar seguimiento de los clientes que mantiene morosidad con la empresa	-TI semanal -RE Analista de crédito	Reduce el aumento de los días de morosidad.
<b>Desactualización de los procesos de cobro</b>	Actualizar	Los procedimientos vigentes que permitan agilizar los cobros.	- TI Diario - RE Gerente General	Captar los cobros en un plazo de tiempo menor.

<b>Ausencia de estrategias de control</b>	Fomentar métodos de control interno	Alcanzar mayor eficiencia y eficacia en los procedimientos de los diferentes departamentos.	-TI Cada 2 semanas -RE Gerente General	Mejorar los procedimientos de control en las diferentes áreas
<b>Escasa capacitación a los empleados</b>	Capacitación	Para que el personal este informado y se evite errores	- TI Semestral -RE Gerente General.	Eficiencia del personal en las actividades asignadas, con resultados razonables.
<b>Los parámetros para otorgar créditos son deficientes</b>	Elaborar	Parámetros para calificar al cliente al momento de otorgar crédito.	-TI Bimensual -RE Analista de Crédito	Disminuir la cartera vencida Aumento considerable de liquidez.

**Fuente:** Información realizada por Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

## CONCLUSIONES

Según la investigación elaborada en la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A., ubicada en la provincia de Pichincha, cantón Quito, Calle 6 de diciembre Número N47-388 Intersección Manuel Lizarzaburu, en cuanto al tema “Las Cuentas por Cobrar y su relevancia en la liquidez”, se puede indicar las siguientes conclusiones.

- Incumplimiento de los manuales de políticas y procedimientos para otorgar crédito, evidenciándose deficiencias en varios procesos establecidos en la empresa.
- No se utiliza el buró de crédito para estudiar la información crediticia del futuro cliente según el reporte de morosidad nos indica que en los años de estudio se mantiene montos relevantes en la cartera vencida de +60 días, + 90 días + 120 días. Esto ha provocado el aumento de cuentas incobrables.
- Desconocimiento de la liquidez de la empresa debido a la falta de análisis cuantitativo del activo corriente y pasivo corriente demostrando que los valores de importancia se encuentra en las cuentas y documentos por cobrar no relacionadas que asciende para el 2015 a 65.35% y para el 2016 a 64.34% en relación del total del activo.
- También se verifico el desconocimiento de las facturas emitidas a crédito por parte del área de cobranzas es decir que la información de la empresa no está actualizada para realizar la gestión de cobro de manera eficaz.
- Falta de análisis de las ratios financieras de manera periódica que permitan conocer las variaciones constantes de las cuentas del activo y pasivo corriente tales como (razón corriente, prueba acida, rotación de cartera, periodo promedio de cobro)

- Aumento de las notas de créditos por motivo de devoluciones, rebajas o registro de ventas de manera errónea y no se tiene un control de los registros contables y a su vez provoca variaciones en los saldos contables.
- Ausencia de evaluación de las remuneraciones del empleado al momento de otorgar un préstamo que permita medir la capacidad de pago.
- No se entrega de forma periódica el reporte de la cartera vencida, desconociéndose el plazo de morosidad de los clientes considerado que para el año 2015 la cartera vencida en comparación del total de la cartera equivale al 72% (suma del porcentaje de 30+60+90+120 días vencidos) por otro lado el 2016 la cartera vencida se muestra en 70% (suma del porcentaje de 30+60+90+120 días vencidos).
- Desactualización de los procesos de cobro, confirmando que en algunas ocasiones los medios utilizados no permiten agilizar los cobros de acuerdo al vencimiento del mismo confirmando esta información según los valores pendientes de cobro para el año 2015 corresponde a \$28120.30 y 2016 a \$34121.94.
- Ausencia de estrategias de control en los departamentos de crédito, contable y gerencia general.
- Escasa capacitación a los empleados, que afecta a la eficiencia y eficacia en el cumplimiento de los procesos, ocasionándose errores continuos en los respectivos informes.
- Deficiencia de los parámetros para otorgar créditos a los clientes al omitir la confirmación de la información proporcionada por el solicitante del crédito además no se verifica los créditos vigentes de los clientes para establecer el valor de las cuotas y el plazo del crédito aprobado.

## RECOMENDACIONES

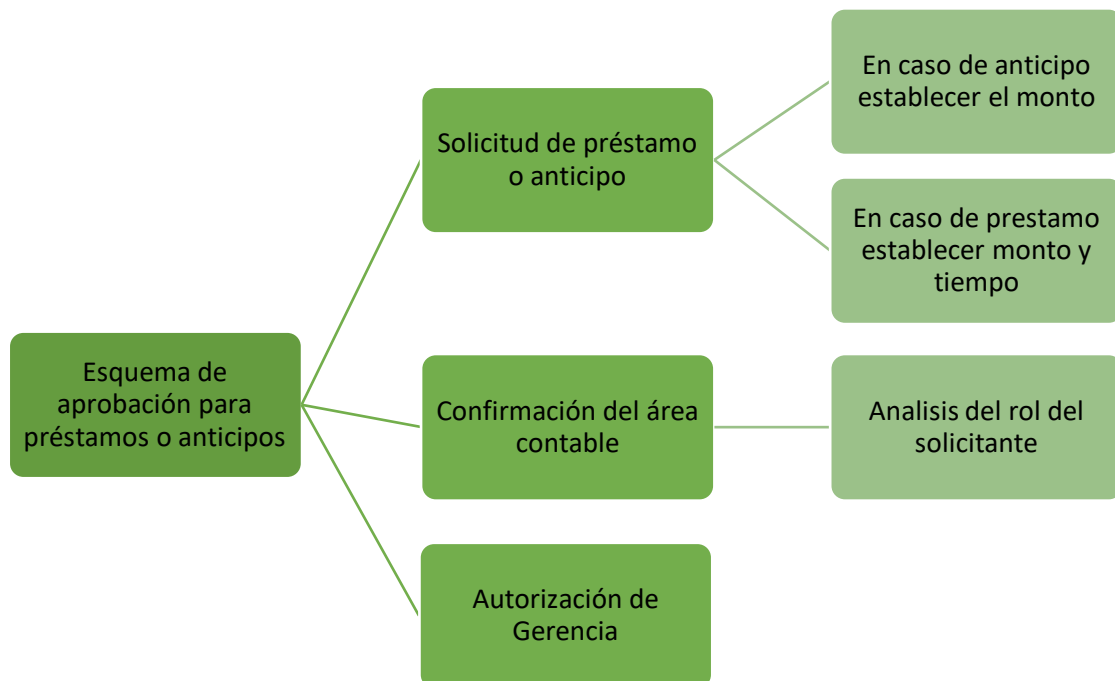
Luego de todas las observaciones y análisis efectuados a la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A., podemos proponer las siguientes recomendaciones:

- Aplicar y actualizar correctamente los manuales de procedimientos y políticas de la empresa, que se encuentra vigente en la empresa según anexo 7.
- Utilizar el sistema de Buró de Crédito como herramienta principal, para los créditos que pasen de los parámetros establecidos en la empresa, y evaluar si el cliente está en la capacidad financiera y cumple en el tiempo indicado, el cobro del crédito.
- Análisis cuantitativo de las cuentas por cobrar constante, para obtener saldos reales y tomar decisiones en un tiempo oportuno y no ocasionar gestión de cobros que generan gastos a la empresa.
- Control en las facturas emitidas a crédito, en el área de cobranzas. El departamento debe tener la información precisa y exacta sobre las cantidades, el modo y el tiempo que se van a liquidar las deudas por facturas emitidas considerando deben registrarse a diario al sistema para tener información actualizada. Se recomienda utilizar el formato a continuación.

RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.													
REPORTE DE VENTAS DIARIO													
FECHA:													
DATOS DE LA FACTURA			DETALLE DEL PAGO						SALDOS				
#Diario contable	Cliente	Factura N°	Efectivo	Cheques	N/C	Tarjeta de Crédito	Crédito	Ch.	Posf.	Reten	Valor cancelado	Valor pendiente de pago	Total
TOTAL													
_____			_____				_____						
Caja			Contabilidad				Crédito						

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

- Realizar análisis de las ratios financieras mensual, para conocer las variaciones constantes de las cuentas del activo y pasivo corriente y obtener un enfoque más detallado de la actividad que realiza la empresa y tomar decisiones para futuros negocios.
- Evitar la elaboración de las notas de crédito por motivo de devoluciones, rebajas o registro de ventas de manera errónea, se optimiza el tiempo en la revisión de documentos e información de la empresa.
- Analizar las remuneraciones de los empleados, para que al momento de otorgar un préstamo o anticipo. Además de establecer un esquema de aprobación para la autorización del mismo, según la siguiente figura



**Figura N° 13 Esquema de aprobación para préstamos o anticipos**

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

- Elaborar de forma periódica el reporte de la cartera vencida, para conocer el plazo de morosidad de los clientes, y crear estrategias para que los clientes

cancelen sus créditos en el tiempo indicado, incentivándolos con descuentos o bonos en sus facturas vencidas.

- Establecer procesos de cobro con el personal de crédito y cobranzas, usando las herramientas convenientes para agilizar la recuperación de las facturas, como llamadas telefónicas, envío de estados de cuenta, incentivos, etc. Se recomienda el uso del siguiente formato. Cabe indicar que el refinanciamiento de las cuentas vencidas debe ser otorgados a los clientes que consten en la tabla de morosidad correspondiente a +120 días.

<b>RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.</b>							
<b>REPORTE DE GESTION DE COBRO SEMANAL</b>							
<b>FECHA:</b>							
Cód	Clientes	Gestion de cobro				Detalle	
		Llamadas telefonicas	Envio de estados financieros	Refinanciar el saldo pendiente	Otros	Observacion	Días Vencidos

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales

- Establecer estrategias de control en los departamentos de crédito, contable y gerencia general, cada mes realizando reuniones con el personal para informar los sucesos que la empresa está obteniendo.
- Capacitar a los empleados para que cumplan con sus trabajos con eficiencia y eficacia en los procesos y no tengan errores continuos en los respectivos informes.
- Establecer parámetros eficientes, para afirmar la información de los clientes al momento de otorgar créditos se debe considerar una lista de aprobación.

**Tabla N° 24**

***Lista de aprobación antes de otorgar un crédito***

<b>Lista de aprobación antes de otorgar un crédito</b>	
1	Confirmar los números teléfonos.
2	Confirmar el tiempo de su lugar de residencia
3	Verificar que la información de los ingresos sea certero.
4	Afirmar el historial crediticio
5	Establecer el monto y cuotas de pagos

**Elaborado por:** Elvira Villavicencio y Joselyn Morales



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aranda Vivar, K. (2010). *La Administración de cuentas por cobrar en la empresa comercial VIVAR*. Cuenca.
- Avila. (2007). *Ley de Regulación del Costo Maximo Efectivo del Credito*.
- Castro, J. A. (2014). *Creditos y Cobranzas*. Mexico: Grupo Editorial Patria.
- Cosí, M. E. (2008). *Administracion Financiera Circulante*. Instituto Mexicano De Contadores Publicos.
- Garcia Lorca, F. (2017). *ANALISIS FINANCIERO Y CONTROL*.
- Gomez, A. H. (2007). *Administracion Cuentas por cobrar*.
- Lawrence J., G., & Chad J., Z. (2012). *Principios de la administracion Financiera*.
- Ley De Regulación Del Costo Máximo Efectivo del Credito. (2007).
- Ley Orgánica De Defensa Del Consumidor . (2015).
- Ley Orgánica De Régimen Tributario Interno – LORTI . (2015).
- Marín Ruíz, H. (2017). *Administracion Financiera II*.
- Morales Castro, J. (2014). *Crédito y Cobranza*. Patria.
- Romàn Fuentes, J. (2017). *Estados Financieros*.
- Romàn Fuentes, J. (2017). *Estados Financieros Bàsicos*.
- Ruiz, G. E. (2002). *Gestion Financiera*. Mexico: S.A. Ediciones Paraninfo.
- Saavedra, G. G. (2003). *Contabilidad General*.
- Saavedra, G. G. (2003). *Contabilidad General*.
- SANCHEZ, N. R. (2017).
- Solis, C. T. (2017). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez*. Guayaquil.
- Vargas, C. M. (2007). *Contabilidad Analisis de Cuentas*. Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia.

## ANEXOS

### Anexo N° 1 Técnica de la Observación



# Anexo N° 2 RUC de la Empresa RAUNI Importadores y Autopartes S.A.



## REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES



**NÚMERO RUC:** 1792576164001  
**RAZÓN SOCIAL:** RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES SA

**NOMBRE COMERCIAL:**  
**REPRESENTANTE LEGAL:** VILLAVICENCIO PEÑARANDA SUSY CECILIA  
**CONTADOR:** NARANJO PONTON WALTER NORMAN  
**CLASE CONTRIBUYENTE:** OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** SI  
**CALIFICACIÓN ARTESANAL:** S/N **NÚMERO:** S/N

**FEC. NACIMIENTO:** **FEC. INICIO ACTIVIDADES:** 20/04/2015  
**FEC. INSCRIPCIÓN:** 20/04/2015 **FEC. ACTUALIZACIÓN:**  
**FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:** **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:**

**ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL**  
 VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES

**DOMICILIO TRIBUTARIO**  
 Provincia: PICHINCHA Canton: QUITO Parroquia: KENNEDY Calle: 6 DE DICIEMBRE Numero: N47-388 Interseccion: MANUEL LIZARZABURU Edificio: PAZMIÑO SALAZAR Referencia ubicacion: FRENTE A FYBECA Email: susycecilia@hotmail.com Telefono Trabajo: 023262246

**DOMICILIO ESPECIAL**  
 SN

- OBLIGACIONES TRIBUTARIAS**
- \* ANEXO ACCIONISTAS, PARTÍCIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES
  - \* ANEXO DE DIVIDENDOS, UTILIDADES O BENEFICIOS - ADI
  - \* ANEXO RELACION DEPENDENCIA
  - \* ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
  - \* DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
  - \* DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
  - \* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

*Son derechos de los contribuyentes: Derechos de trato y confidencialidad, Derechos de asistencia o colaboración, Derechos económicos, Derechos de información, Derechos procedimentales; para mayor información consulte en [www.sri.gov.ec](http://www.sri.gov.ec). Las personas naturales cuyo capital, ingresos anuales o costos y gastos anuales sean superiores a los límites establecidos en el Reglamento para la aplicación de la ley de régimen tributario interno están obligados a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE) y sus declaraciones de IVA deberán ser presentadas de manera mensual. Recuerde que sus declaraciones de IVA podrán presentarse de manera semestral siempre y cuando no se encuentre obligado a llevar contabilidad, transfiera bienes o preste servicios únicamente con tarifa 0% de IVA y/o sus ventas con tarifa diferente de 0% sean objeto de retención del 100% de IVA.*

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS			
# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS	1	ABIERTOS	1
JURISDICCIÓN	\ ZONA SI PICHINCHA	CERRADOS	0



Código: RIMRUC2018000610248  
 Fecha: 21/03/2018 12:31:19 PM





REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES  
SOCIEDADES



NÚMERO RUC:  
RAZÓN SOCIAL:

1792576164001  
RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES SA

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

No. ESTABLECIMIENTO:	001	Estado:	ABIERTO - MATRIZ	FEC. INICIO ACT.:	20/04/2015
NOMBRE COMERCIAL:		FEC. CIERRE:		FEC. REINICIO:	
ACTIVIDAD ECONÓMICA:	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES				
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:	Provincia: PICHINCHA Canton: QUITO Parroquia: KENNEDY Calle: 6 DE DICIEMBRE Numero: N47-388 Interseccion: MANUEL LIZARZABURU Referencia: FRENTE A FYBECA Edificio: PAZMIÑO SALAZAR Email: susycecilia@hotmail.com Telefono Trabajo: 023262246				



Código: RIMRUC2018000610248  
Fecha: 21/03/2018 12:31:19 PM

**Anexo N° 3 Estado de Situación Financiera de la empresa RAUNI IMPORTADORA Y AUTOPARTES S.A.**

RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.  
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015

<b>Activo</b>	
<b>Activo Corriente</b>	
Efectivo y equivalente al efectivo	2120.41
Cuentas y documentos por cobrar clientes corrientes no relacionados (Locales)	28120.30
(-) Deterioro Acumulado el valor de cuentas y documentos por cobrar	-281.20
Activos por impuestos corrientes (crédito tributario a favor del sujeto pasivo (IVA))	46.80
Activos por impuestos corrientes (crédito tributario a favor del sujeto pasivo (impuesto a la Renta))	65.30
Inventario de productos terminados Y Mercader. En almacén	8420.69
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>38492.30</b>
<b>Activo No Corriente</b>	
Maquinaria, Equipo Instalaciones y adecuaciones	1350.20
Muebles y Enseres	1150.00
Equipo de Computación	1230.00
Otras Propiedades, Planta y Equipo	950.30
(-)Deterioro Acumulado del valor de Propiedades Plata y Equipo	-141.56
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>4538.94</b>
<b>Total del Activo</b>	<b>43031.24</b>
<b>Pasivo</b>	
<b>Pasivo Corriente</b>	
Cuentas y Documentos por pagar no corrientes	15358.90
Obligaciones con Instituciones financieras-no corrientes	18260.35
<b>Total Pasivo Corrientes</b>	<b>33619.25</b>
<b>Total del Pasivo</b>	<b>33619.25</b>
<b>Patrimonio</b>	
Capital Suscrito y/o Asignado	800.00
Aportes de socios, accionistas u otros titulares para futura capitalización	7960.89
Utilidad del Ejercicio	651.10
<b>Total Patrimonio</b>	<b>9411.99</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>43031.24</b>

\_\_\_\_\_  
CONTADOR

\_\_\_\_\_  
GERENTE GENERAL



**Anexo N° 4 Estado de Resultado Integral de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.**

RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.  
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015

INGRESOS	
Ventas Netas locales	59728.47
Total de Ingresos	<u>59728.47</u>
Costos	
Inventario Inicial de bienes no producidos por el sujeto pasivo	10532.60
Compras Netas locales de bienes no producidos por el sujeto pasivo	15420.60
(-) Inventario Final de bienes no producidos por el sujeto pasivo	- 8420.69
Total de Costos	<u>17532.51</u>
Gastos	
Sueldos y Salarios y demás remuneraciones que constituyen	19200.00
Materia gravada del IESS	
Beneficios Sociales, indemnizaciones y otras remuneraciones que no	6665.30
No constituyen materia gravada del IESS	
Honorarios profesionales	4800.00
Promoción y Publicidad	679.80
Transporte	1023.60
Arrendamiento	6420.00
Suministro, herramienta y materiales	1972.56
Impuestos, contribuciones y otros	783.60
Total Gastos	<u>41544.86</u>
Total Costos y Gastos	<u>59077.37</u>
Utilidad del Ejercicio	<u>651.10</u>

\_\_\_\_\_  
Contador

\_\_\_\_\_  
Gerente General

**Anexo N° 5 Estado de Situación Financiera de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.**

RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.  
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

<b>Activo</b>	
<b>Activo Corriente</b>	
Efectivo y equivalente al efectivo	1032.71
Cuentas y documentos por cobrar clientes corrientes no relacionados (Locales)	34121.94
(-) Deterioro Acumulado el valor de cuentas y documentos por cobrar	-341.21
Activos por impuestos corrientes (crédito tributario a favor del sujeto pasivo (IVA))	39.72
Activos por impuestos corrientes (crédito tributario a favor del sujeto pasivo (impuesto a la Renta))	43.15
Inventario de productos terminados Y Mercader. En almacén	5615.26
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>40511.57</b>
<b>Activo No Corriente</b>	
Maquinaria, Equipo Instalaciones y adecuaciones	6142.19
Muebles y Enseres	2300.00
Equipo de Computación	2460.00
Otras Propiedades, Planta y Equipo	1900.60
(-)Deterioro Acumulado del valor de Propiedades Plata y Equipo	-283.12
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>12519.67</b>
<b>Total del Activo</b>	<b>53031.24</b>
<b>Pasivo</b>	
<b>Pasivo Corriente</b>	
Cuentas y Documentos por pagar no corrientes	16580.35
Obligaciones con Instituciones financieras-no corrientes	20385.69
<b>Total Pasivo Corrientes</b>	<b>36966.04</b>
<b>Total del Pasivo</b>	<b>36966.04</b>
<b>Patrimonio</b>	
Capital Suscrito y/o Asignado	800.00
Aportes de socios, accionistas u otros titulares para futura capitalización	7960.89
Utilidad del Ejercicio	7304.31
<b>Total Patrimonio</b>	<b>16065.20</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>53031.24</b>

CONTADOR

GERENTE GENERAL

**Anexo N° 6 Estado de Resultado Integral de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.**

RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.  
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

INGRESOS		
Ventas Netas locales		75368.40
Total de Ingresos		<u>75368.40</u>
Costos		
Inventario Inicial de bienes no producidos por el sujeto pasivo	8420.69	
Compras Netas locales de bienes no producidos por el sujeto pasivo	19754.67	
(-) Inventario Final de bienes no producidos por el sujeto pasivo	- 5615.26	
Total de Costos		<u>22560.01</u>
Gastos		
Sueldos y Salarios y demás remuneraciones que constituyen		21320.00
Materia gravada del IESS		
Beneficios Sociales, indemnizaciones y otras remuneraciones que no		5769.34
No constituyen materia gravada del IESS		
Honorarios profesionales		4800.00
Promoción y Publicidad		1850.36
Transporte		956.32
Arrendamiento		6420.00
Servicios Públicos		1860.00
Suministro, herramienta y materiales		1671.74
Impuestos, contribuciones y otros		856.32
Total Gastos		<u>45504.08</u>
Total Costos y Gastos		<u>68064.09</u>
Utilidad del Ejercicio		<u>7304.31</u>

\_\_\_\_\_  
Contador

\_\_\_\_\_  
Gerente General



**Anexo N° 7 Manual de Políticas y Procedimientos de la empresa RAUNI  
IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.**

## **MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y POLITICAS**

### **ÁREA DE CRÉDITO Y COBRANZAS**

**EMPRESA: RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES  
S.A.**



## **Objetivos**

Aplicar de manera eficiente los plazos y cupos de Créditos a los clientes, así como la programación de la cobranza para la cartera de clientes.

Implementar los lineamientos bajo los cuales se realizaran los créditos a los clientes y las políticas aplicables a los cobros de los mismos.

Elaborar los respectivos procedimientos de cobranza que disminuyan la cartera vencida

## **Alcance**

Este manual de políticas es aplicable para el control de los créditos y las cobranzas, ya que este departamento estará encargado de la gestión de los procesos que se describirá para el cumplimiento de todos.

Desde el momento en que el cliente realiza su solicitud de línea hasta el momento en que se liquida la deuda adquirida por el mismo.

## **Aprobación del Crédito**

El gerente de la empresa aprueba el crédito, sobre el análisis entregado por el asistente del departamento de crédito y cobranza.

## **Responsables del Departamento de Crédito y Cobranza**

- ✓ Gerencia general
- ✓ Asistente de Crédito y Cobranzas
- ✓ Área de Contabilidad

## **Responsabilidades del departamento de Crédito y Cobranzas**

Se nombra como responsable del departamento al Asistente de crédito y cobranza, el cual pueda llevar la organización, supervisión y coordinación:

- ✓ Otorgamiento de los créditos
- ✓ Coordinar las políticas de crédito
- ✓ Revisión de los pagos
- ✓ Programas de cobro
- ✓ Supervisar al personal a cargo

## **Procedimiento de Cobranza**

Se establece la gestión de cobro por el jefe del departamento de crédito y cobranza, validándose de la elaboración del reporte de Cobranza por Cliente el cual detalla la cartera vencida y por vencer. Reporte que debe ser entregado a Gerencia General mensualmente para el respectivo análisis.

## **Ejecución del procedimiento de la cobranza**

Durante el proceso de cobro el jefe del departamento crédito y cobranza es el responsable de la recuperación de cartera y sus acciones son:

1. Visualizar reporte de cartera
2. Emitir semanalmente un reporte de los vencimientos de la cartera.
3. El personal del departamento debe realizar la gestión de recuperación de cartera (llamadas telefónicas, mensaje de texto y notificación de cobro)
4. Realizar un reporte de las llamadas telefónicas con sus respectivas confirmaciones
5. Se registra el pago en el sistema con la respectiva identificación del cliente de la operación que se cancela.
6. El jefe de crédito y cobranza es quien confirma la cancelación de la factura.
7. Cuando esté efectivizado en el sistema, se procede a la devolución de los documentos (facturas y letras de cambio), al cliente y se archiva.

## **Políticas para la recuperación de cartera**

- ✓ La persona encargada del departamento de crédito y cobranzas deberá realizar llamadas telefónicas para verificar la razón por la cual el cliente no ha efectuado el pago al tercer día de vencimiento.
- ✓ Si el cliente persiste en el incumplimiento, la persona encargada de gestionar la cobranza deberá enviar una notificación donde se recuerde al cliente el atraso de sus cuotas.
- ✓ Si el cliente no atendió el segundo llamado se realizara una tercera notificación solicitándole que se presente a la oficina a cancelar su deuda, o a solicitar la refinanciación del crédito, se visitara al cliente al segundo mes de vencimiento.
- ✓ En el caso de que el cliente no haya hecho caso a ningún llamado se le realizará una visita por parte de un representante de la empresa.

## **Políticas de Crédito y Cobranza**

Las políticas se aplican a la actividad que realiza la empresa, en la ejecución de las funciones del personal del departamento de crédito y cobranza.

## **Documentos para el Análisis del Crédito**

Se basara en obtener del cliente sus referencias crediticias y comerciales, para evaluar los antecedentes legales y financieros de los posibles clientes y validar la información recibida.

- ✓ Solicitud de Crédito completa
- ✓ Copia cédula del Deudor y cónyuge
- ✓ Planilla se servicios básicos
- ✓ Copia de RUC actualizado
- ✓ Certificados Comerciales
- ✓ Certificados Bancarios
- ✓ Cuenta Bancaria activa
- ✓ Reporte del buró de crédito

## **Solicitud de restructuración del crédito**

Se deberá llegar a un acuerdo con el cliente de acuerdo a las siguientes causas:

- ✓ Morosidad del cliente: en el caso del cliente que se encuentre moroso se llegará a un acuerdo dependiendo del caso que se presente en cada cliente y cuando este se presente personalmente a la empresa.
  
- ✓ En el caso de solicitud de disminución o aumento del plazo del crédito, el cliente deberá presentarse en la empresa a llenar la solicitud correspondiente, en ambos casos debe ser autorizado por el analista de crédito.



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**PROYECTO DE TITULACIÓN  
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA – CPA**

**TEMA:**

**“LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU RELEVANCIA EN LA LÍQUIDEZ”**

**Tutora**

**ECON. JOSEFA ESTHER ARROBA SALTO, MAE., MSC.**

**Autoras**

**JOSELYN ALEXANDRA MORALES ANGUIETA  
ELVIRA JOHANNA VILLAVICENCIO PEÑARANDA**

**Guayaquil, 2018**



**FACULTAD  
ADMINISTRACIÓN**





# Diseño de la Investigación

## CAPÍTULO I



# PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A., su actividad económica es comercializar repuestos para carros Peugeot, Renault y Citroën, ubicada en la ciudad de Quito.

Son proveedores mayoristas, brindan facilidades de pago, ya sea crédito directo o cheques a fecha. Sus principales clientes, son los dueños de mecánicas dentro y fuera de la ciudad.

La empresa no ha tenido un control sobre los cobros de las cuentas a crédito, y a su vez los que son con cheques a fecha que en ocasiones han sido devueltos por el banco por falta de fondos generando un gasto por comisión para la empresa

Todos estos inconvenientes en la cartera generan que la empresa no cuente con la liquidez suficiente para realizar los respectivos pagos a terceros de la empresa.



# PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Por lo que conlleva a la empresa a realizar préstamos a terceros, para cubrir los gastos de la empresa generando intereses por los mismos.

En la empresa no se realiza un análisis adecuado a sus clientes, especialmente en referencia bancaria en el buró de crédito, previo a otorgar créditos directos.

# FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

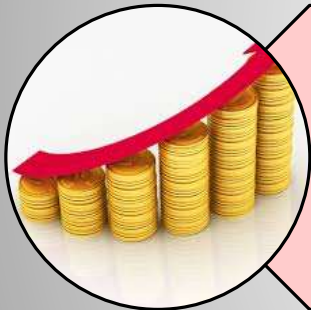
¿De qué manera las cuentas por cobrar son relevantes para la liquidez de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.?



# SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA



¿Qué procesos y políticas de control existen en la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A. para las cuentas por cobrar?



¿Cómo se analiza la solvencia de los nuevos clientes para evitar los créditos de dudoso cobro?

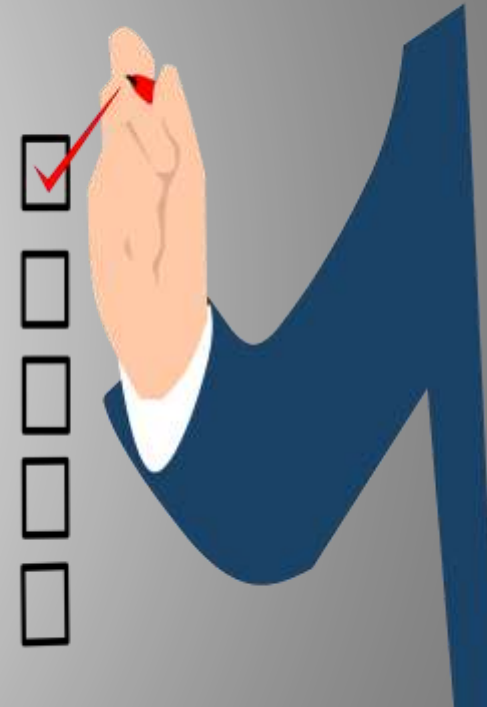


¿Por qué la ausencia de provisiones genera un incremento en los costos de la empresa?

# OBJETIVO GENERAL



Analizar de qué manera las cuentas por cobrar afecta la liquidez de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.



# OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Examinar los procesos y políticas de control que actualmente la empresa utiliza para las cuentas por cobrar.

Indicar cuales son los parámetros y técnicas de evaluación que se realizan a los nuevos clientes para autorizar créditos directos.



Determinar el alcance de las provisiones al momento de obtener el saldo del costo.





# JUSTIFICACIÓN

La empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A actualmente mantiene saldos en las cuentas por cobrar evidenciándose el incremento de las cuentas incobrables.

Este proyecto de investigación tiene como principal objetivo verificar, analizar y revisar el origen de las cuentas por cobrar e identificar las fortalezas y debilidades para poder efectuar procesos de control



# DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

<b>Área:</b>	<b>Contable</b>
<b>Aspecto:</b>	Procesos contables
<b>Delimitación temporal:</b>	2015 - 2016
<b>Tipo de investigación:</b>	Investigación cualitativa
<b>Marco espacial:</b>	Av. 6 de diciembre y Manuel Lizarzaburu
<b>Población:</b>	RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.
<b>Tema:</b>	Las cuentas por cobrar y su relevancia en la liquidez.





## IDEA A DEFENDER

Al analizar las cuentas por cobrar se podrá observar su relevancia en la liquidez de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S. A.; además, actualizar las normas y políticas de cobranzas para disminuir las cuentas incobrables.







# Marco Teórico

## CAPÍTULO II





# Antecedentes de la investigación



El desarrollo del presente proyecto de investigación, tiene como propósito realizar un estudio profundo de las cuentas por cobrar a crédito directo y cheques a fecha, desde el momento que se emiten las facturas de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.



También se realizará un análisis de las cuentas por cobrar, con los respectivos indicadores financieros que ayudará a observar en presentación de porcentaje el desempeño de la empresa.



# MARCO LEGAL



**Pirámide  
de kelsen**

Constitución

Convenios  
Internacionales

Leyes Orgánicas

Leyes Generales

Reglamentos de Aplicación a la ley

Resoluciones







# METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

## CAPÍTULO III





# METODOLOGÍA



## Tipo de investigación

- Descriptiva

## Enfoque

- Cualitativo

## Técnicas e instrumentos

- Investigación bibliográfica
- Investigación tecnológica
- Investigación exploratoria
- Técnicas de investigación documental
- Observación Directa
- Entrevista



# POBLACIÓN

POBLACIÓN	Nº
GERENCIA GENERAL	1
CONTADOR	1
ASISTENTE CONTABLE	1
ANALISTA DE CRÉDITO Y COBRANZAS	1
VENDEDOR	1
MENSAJERO	1
TOTAL	6

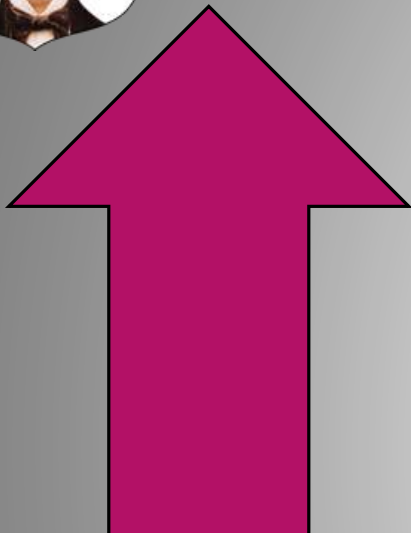
# MUESTRA NO PROBABILÍSTICA

POBLACIÓN	Nº
GERENCIA GENERAL	1
CONTADOR	1
ANALISTA DE CRÉDITO Y COBRANZAS	1
TOTAL	3

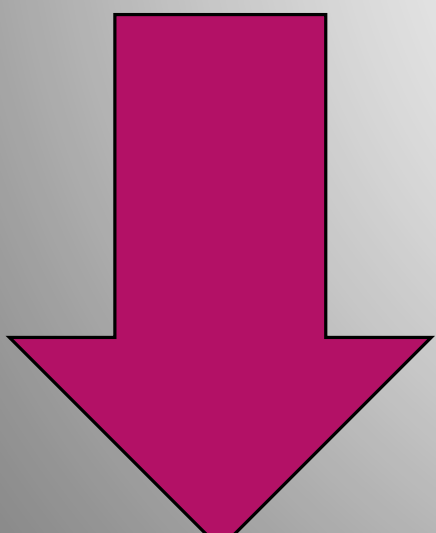




# Análisis de los Resultados



Se analizó la información financiera de la empresa específicamente las cuentas que conforman la evaluación de la liquidez a través de la comparación y variaciones de los periodos contables este enfoque se logró con la información, investigación y procesos de los procedimientos vigentes en la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.



También en la presentación del análisis se realizó una investigación minuciosa del origen de las cuentas por cobrar, monto de la morosidad de la cartera, plazos de la morosidad, monto de otras cuentas por cobrar para determinar el déficit de la liquidez en los periodos contables analizados.

# ENTREVISTAS



Gerente General



Contador



Analista de Cobranzas





# ASPECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS DE LA ENTREVISTA A LA GERENTE GENERAL



PREGUNTA	POSITIVO	NEGATIVO
<p>¿La empresa tiene procedimientos para otorgar créditos?</p>	<p>Si tiene procedimientos para otorgar créditos</p>	<p>Los procedimientos no son aplicados. Los créditos se los otorga de manera empírica</p>
<p>¿Cuándo se otorga créditos se analiza la solvencia y el buró de crédito de los clientes?</p>	<p>En algunos casos se analiza la solvencia</p>	<p>No se analiza del buró de crédito, desconocen la capacidad financiera del cliente</p>
<p>¿La solicitud a crédito de los clientes es revisada y autorizada por la Gerencia General?</p>	<p>La Gerencia General revisa y autoriza los créditos de montos superiores a \$500.00.</p>	<p>Los créditos de montos menores se otorgan sin la debida autorización.</p>



# ASPECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS DE LA ENTREVISTA AL CONTADOR

PREGUNTA	POSITIVO	NEGATIVO
<p>¿Considera usted que el aumento de las cuentas incobrables es originado por no aplicar los manuales de políticas y procedimientos en el manejo de las cuentas por cobrar?</p>	<p>En la empresa si existe un manual de políticas y procedimientos para el manejo de las cuentas por cobrar.</p>	<p>No se aplica el manual de las políticas y procedimientos en el manejo de las cuentas por cobrar.</p>
<p>¿Cada que tiempo se analiza las ratios financieros para evaluar la situación económica de la empresa?</p>	<p>Se analizan las ratios semestralmente</p>	<p>El análisis de las ratios es extemporáneo</p>



# ASPECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS DE LA ENTREVISTA AL CONTADOR

PREGUNTA	POSITIVO	NEGATIVO
¿Las notas de créditos por devoluciones y rebajas son aprobadas por el departamento de contabilidad?	El contador es la única persona que da la autorización para realizar notas de créditos.	Se ha evidenciado incrementos de notas de créditos por varios factores (facturación incorrecta, repuestos defectuosos, etc.)



# ASPECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS DE LA ENTREVISTA A LA ANALISTA DE CREDITO Y COBRANZAS



PREGUNTA	POSITIVO	NEGATIVO
¿Cuál es el estudio que se realiza al cliente para que se le autorice un crédito?	Se revisa la solvencia que tiene el cliente cuando solicita el crédito y el cliente llena una solicitud de crédito.	No se realiza el estudio de historia crediticia de los clientes a través del buró de crédito.
¿Cuáles son los procedimientos que se realizan para disminuir los créditos incobrables?	Se otorga créditos a los clientes que se ha comprobado su capacidad de pago en según la base de dato de la empresa.	No otorgan créditos a nuevos clientes, lo que origina disminución en las ventas.
¿En qué tiempo se entrega un informe del análisis de la cartera vencida?	La cartera vencida es analizada cada 30 días.	La información proporcionada por el análisis no es utilizada para mejorar los resultados obtenidos.



# RESULTADO DE LA OBSERVACIÓN DIRECTA



La técnica de observación que se realizó en la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A., en el área de la gerencia, contabilidad y cobranzas, se encuentra ubicada en la provincia Pichincha, cantón Quito, Calle 6 de diciembre, Intersección Manuel Lizarzaburu, frente a Fybeca; con el objetivo de observar las funciones que realizan las personas encargadas de dichas áreas: Gerente, Contador y Asistente de Cobranzas.





# LOS HALLAZGOS OBSERVADOS EN LA EMPRESA



Tienen manuales de políticas y procedimientos para el área de cobranzas, pero no son aplicados.

Contabilizan las cuentas por cobrar desde su apertura, pero los cobros no se registran en el instante del pago del cliente.

Existe insuficiente comunicación entre el área de contabilidad y cobranza.

No se realiza reportes periódicamente de las cuentas por cobrar vencidas de los clientes.



# LOS HALLAZGOS OBSERVADOS EN LA EMPRESA



Actualmente la base de datos de los clientes no tiene la información completa y debida para la gestión de cobro.

Conciliación inusual de las cuentas por cobrar.

Realizan anualmente provisión de las cuentas por cobrar.



# LOS RECURSOS UTILIZADOS PARA LA APLICACIÓN DE LA TÉCNICA DE OBSERVACIÓN DIRECTA



Fotografías

Tabla de técnica de  
Observación Directa





# TÉCNICA DE OBSERVACIÓN DIRECTA



RASGOS A OBSERVAR	SI	NO	A VECES	COMENTARIOS
Manuales de políticas y procedimientos para la gestión de cobro.	X			Los manuales existen, pero no son aplicados por el personal
Informe de cartera vencida			X	No tienen un tiempo establecido para presentar un informe de las cuentas incobrables
Información financiera actualizada		X		Cuando se necesita la información para la toma de decisiones los datos financieros están registrados en algunas ocasiones con 2 o 3 meses de atrasos
Análisis de las cuentas			X	Se realizan de manera irregular a veces 1 o 2 veces al año para analizar el comportamiento de las cuentas.
Recuperación de las cuentas incobrables			X	Solo se les da seguimiento a las deudas con plazos extendidos.
Aplicar provisiones	X			Se aplica anualmente las provisiones establecidas en la ley.



# OBSERVACIÓN DOCUMENTAL



De acuerdo a la observación de los Estados Financieros de los años 2015-2016, de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A., se procede a realizar un análisis aplicando los respectivos ratios financieros más importante, y obtener los resultados en porcentajes para un mejor estudio y criterio en los resultados obtenidos.

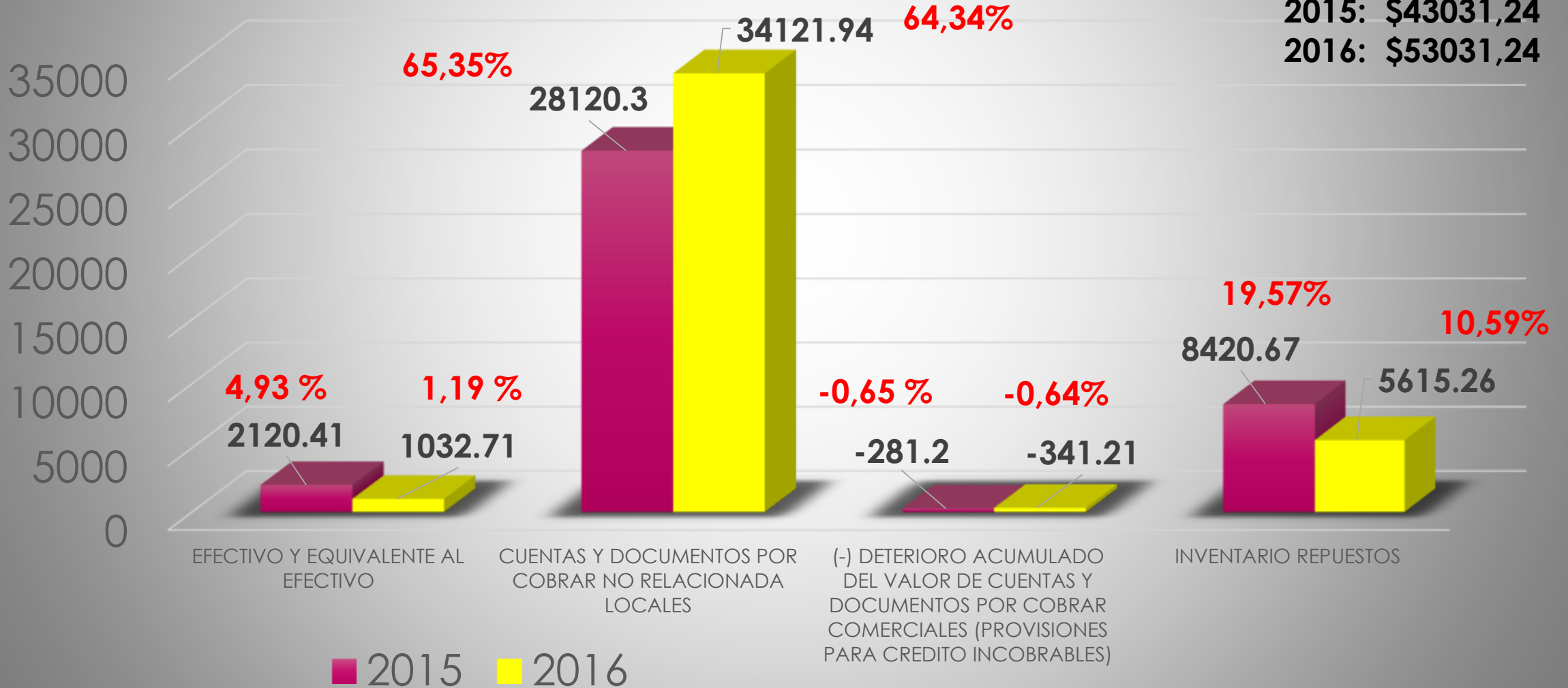
# ANÁLISIS VERTICAL DEL TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE DEL AÑO 2015-2016

## ANALISIS VERTICAL

## TOTAL DE ACTIVO

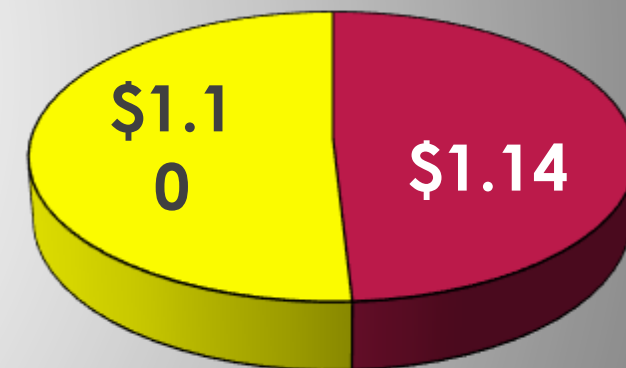
2015: \$43031,24

2016: \$53031,24



# RAZÓN CORRIENTE O CIRCULANTE

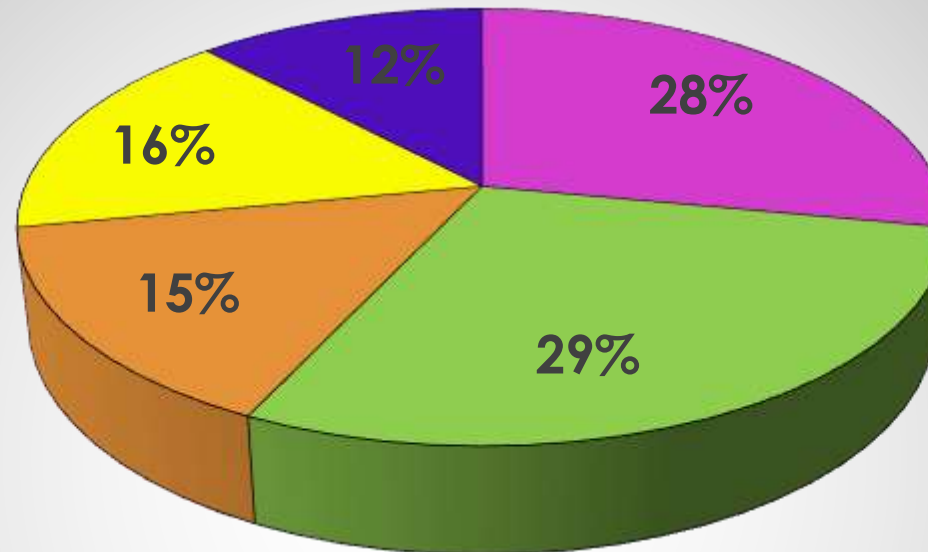
RATIOS FINANCIEROS	FORMULA	
Razón Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	
	2015	2016
	<u>\$38.492,30</u>	<u>\$40511,57</u>
	\$33.619.25	\$36.966.04
	\$1,14	\$1,10



■ 2015 ■ 2016



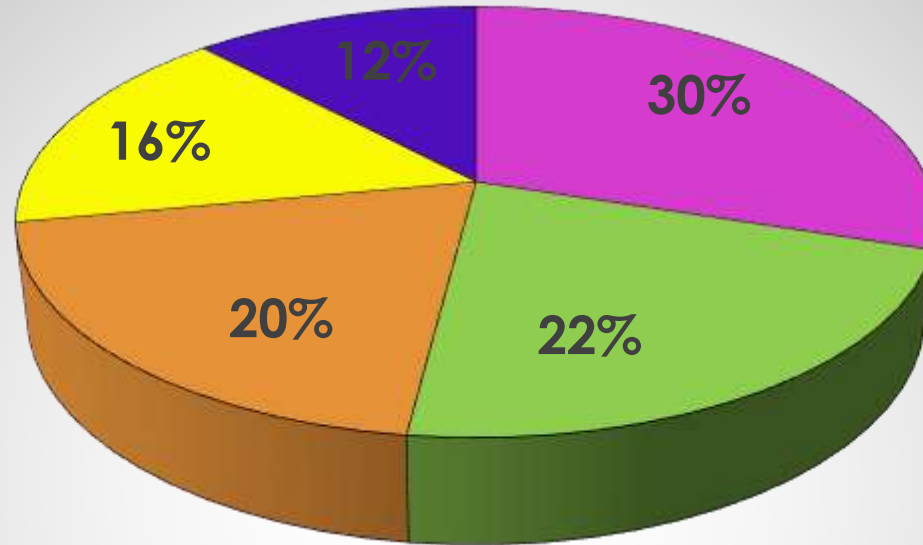
# REPORTE DE MOROSIDAD 2015



■ Por vencer   
 ■ + 30 días   
 ■ + 60 días   
 ■ + 90 días   
 ■ + 120 días

<b>2015</b>					
Por vencer 28%	+ 30 días 29%	+ 60 días 15%	+90 días 16%	+120 días 12%	Total, Cartera 100%
<b>\$7.673,64</b>	\$8.116,98	\$4.326,36	\$4.652,40	\$3.350,92	\$28.120,30

# REPORTE DE MOROSIDAD 2016



■ Por vencer 
 ■ + 30 días 
 ■ + 60 días 
 ■ + 90 días 
 ■ + 120 días

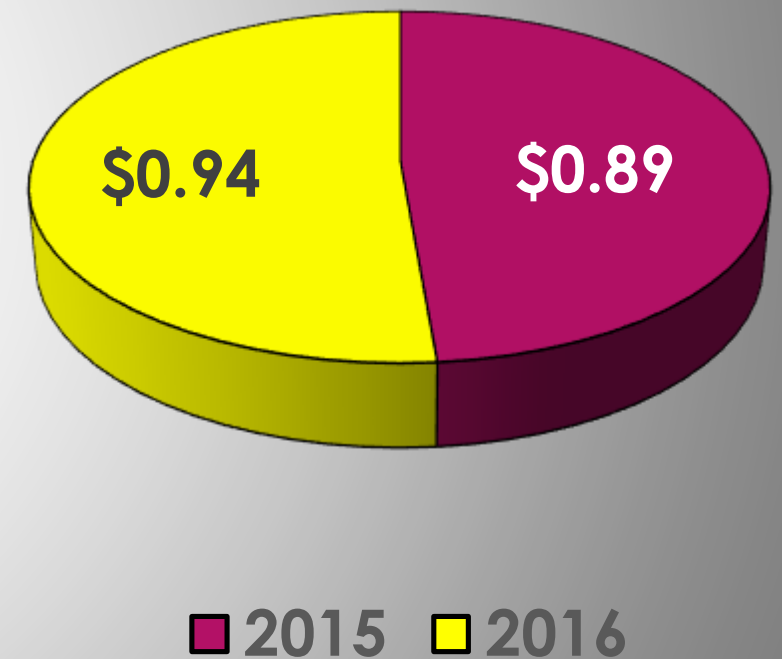
2016					
Por vencer 30%	+ 30 días 22%	+60 días 20%	+90 días 16%	+120 días 12%	Total Cartera 100%
<b>\$10.532,40</b>	\$7.467,40	\$6.700,36	\$5.320,70	\$4.101,08	\$34.121,94





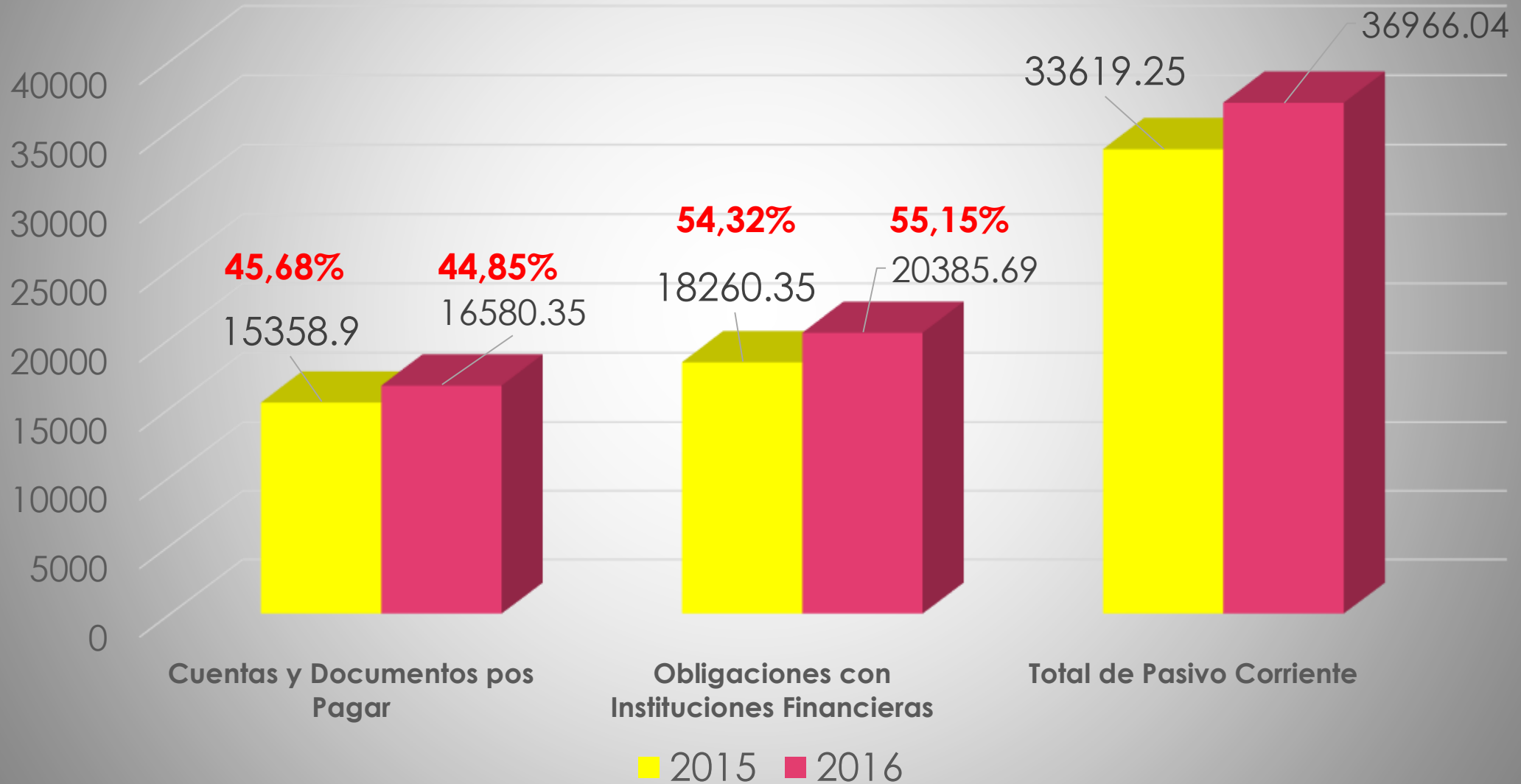
# PRUEBA ÁCIDA

RATIOS FINANCIEROS	FORMULA	
Prueba Acida	$\frac{(\text{Activo Corriente} - \text{Inventario})}{\text{Pasivo Corriente}}$	
	2015	2016
	$\frac{(\$38.492,30 - 8.420,69)}{\$33.619.25}$	$\frac{(\$40.511,57 - 5.615,26)}{\$36.966.04}$
	\$0.89	\$0.94





# ANÁLISIS VERTICAL DEL PASIVO CORRIENTE



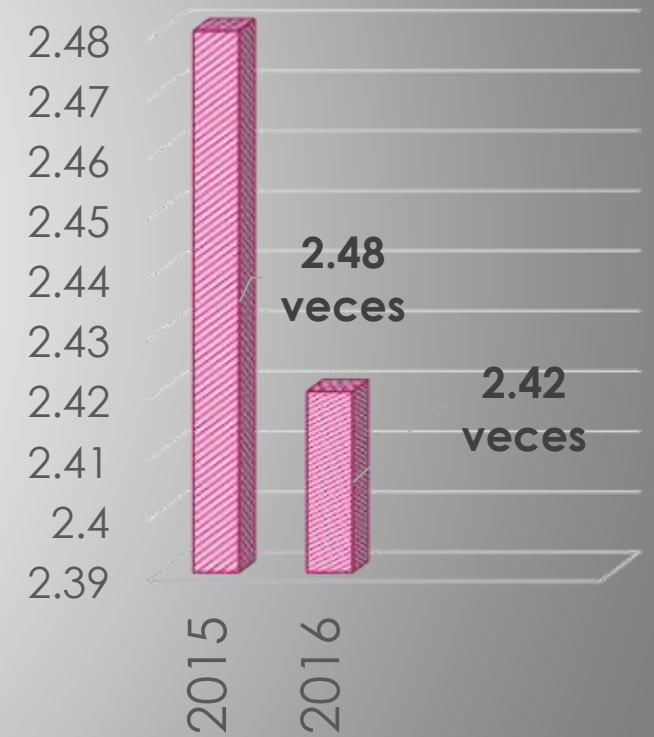




# ROTACIÓN DE CARTERA



RATIOS FINANCIEROS	FÓRMULA	
Rotación de la cartera	(Ventas Brutas / Cuentas por Cobrar Promedio)	
	2015	2016
	$\frac{\$59.728.47}{(\$19956.24 + 28.120,30)/2}$	$\frac{\$75.368.40}{(\$28120.30 + \$34.121,94)/2}$
	2.48 veces	2.42 veces



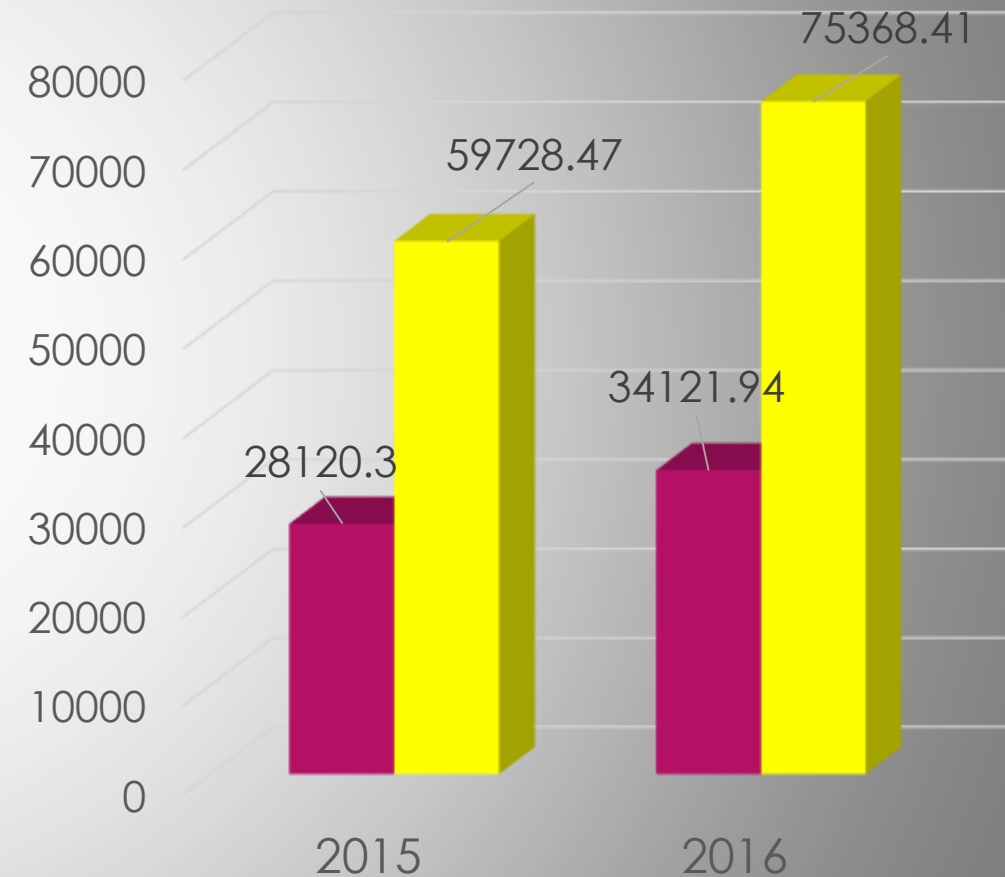


# ANÁLISIS DE LAS VENTAS Y CUENTAS POR COBRAR



## ANÁLISIS DE LAS VENTAS Y CUENTAS POR COBRAR

Cuentas	2015		2016	
	Saldos	%	Saldos	%
Cuentas por Cobrar	28120.30	47.08%	34121.94	45.27%
Ventas Netas	59728.47	100%	75368.40	100%



■ Cuentas por Cobrar no Relacionadas ■ Ventas



# PERIODO PROMEDIO DE COBRO DE LOS AÑOS 2015-2016



RATIOS FINANCIEROS	FÓRMULA	
Periodo Promedio De Cobro	(Cuentas por Cobrar promedio x 365) / Ventas Netas	
	2015	2016
	$\frac{(\$24038.27 \times 365)}{\$59.728,47}$	$\frac{(\$31121.12 \times 365)}{\$75.368,40}$
	147 días	151 días



# VARIACION ABSOLUTA

## ANÁLISIS HORIZONTAL AÑO 2015-2016

CUENTAS	2015	2016	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO	\$2120.41	\$1032.71	-\$1087.70	-51.30%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS LOCALES	\$28120.30	\$34127.94	\$6001.64	21.34%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	-\$281.20	-\$341.21	-\$60.01	21.34%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	\$46.80	\$39.72		
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IMPUESTO A LA RENTA)	\$65.30	\$43.15		
INVENTARIO DE PRODUCTO TERMINADOS Y MERCADERÍA EN ALMACÉN (EXCLUYENDO OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA)	\$8420.69	\$5615.26	-\$2805.43	-33.32%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$38492.30	\$40511.57	\$2019.27	5.25%
TOTAL ACTIVO	\$43031.24	\$53031.24		



# INFORME FINAL

## CAPÍTULO IV





# INFORME FINAL DE LA EMPRESA RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.



Problema	Recomendación	Detalle de la Recomendación	Tiempo (TI) Responsable (RE)	Beneficios Directo
Incumplimiento de los manuales de procedimientos para otorgar crédito	Aplicar	Uso correcto de las políticas y procedimientos	-TI diario -RE -Analista de Crédito -Contador -Gerente General	Mejora de los procesos y se obtiene una cartera de créditos confiable.
No se utiliza el buró de crédito	Implementar	La herramienta Equifax (buró de crédito)	- TI diario -RE Analista de Crédito	Información confiable de la capacidad de pago de los clientes.



# INFORME FINAL DE LA EMPRESA RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.



Problema	Recomendación	Detalle de la Recomendación	Tiempo (TI) Responsable (RE)	Beneficios Directo
Falta de análisis cuantitativo de las cuentas por cobrar, desconocimiento de la liquidez de la empresa	Analizar e Informar	Los niveles Cuantitativos de las cuentas por cobrar	-TI Mensualmente -RE Contador	Conocer los valores razonables respecto a la liquidez de empresa
Desconocimiento del área de cobranzas sobre las facturas emitidas a crédito	Supervisar	Las facturas emitidas a crédito	-TI diario -RE Analista de Crédito	Tener control de las cuentas por cobrar. Disminuir las cuentas incobrables.





# INFORME FINAL DE LA EMPRESA RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.



Problema	Recomendación	Detalle de la Recomendación	Tiempo (TI) Responsable (RE)	Beneficios Directo
Análisis de las ratios financieras esporádicamente	Calcular	Las variaciones de los indicadores financieros (ratios financieras)	-TI Mensualmente -RE Contador	Se obtiene información actualizada de las variaciones constante de las cuentas.
Aumento de las notas de créditos	Analizar	Las causas del incremento de las devoluciones y rebajas de los inventarios	-TI semanal -RE Contador	Optimización de tiempo en los procesos de ventas y registros contables.





# INFORME FINAL DE LA EMPRESA RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.



Problema	Recomendación	Detalle de la Recomendación	Tiempo (TI) Responsable (RE)	Beneficios Directo
Falta de evaluación para otorgar préstamos a los empleados	Guía para autorizar préstamos	Establecer directrices para mejorar el sistema para otorgar créditos.	- TI 2 días -RE Contador	Control al gestionar los préstamos.
Periódicamente no se entrega el reporte de la cartera vencida	Controlar	Realizar seguimiento de los clientes que mantiene morosidad con la empresa	-TI semanal -RE Analista de crédito	Reduce el aumento de los días de morosidad.



# INFORME FINAL DE LA EMPRESA RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.



Problema	Recomendación	Detalle de la Recomendación	Tiempo (TI) Responsable (RE)	Beneficios Directo
Desactualización de los procesos de cobro	Actualizar	Mejorar los procedimientos vigentes que permitan agilizar los cobros.	- TI Diario - RE Gerente General	Captar los cobros en un plazo de tiempo menor.
Ausencia de estrategias de control	Fomentar métodos de control interno	Alcanzar mayor eficiencia y eficacia en los procedimientos de los diferentes departamentos.	-TI Cada 2 semanas -RE Gerente General	Mejorar los procedimientos de control en las diferentes áreas



# INFORME FINAL DE LA EMPRESA RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.



Problema	Recomendación	Detalle de la Recomendación	Tiempo (TI) Responsable (RE)	Beneficios Directo
Escasa capacitación a los empleados	Perfeccionamiento del personal	Evitar los errores continuos, y disminuir el tiempo en modificarlos.	- TI Semestral -RE Gerente General.	Eficiencia del personal en las actividades asignadas
Los parámetros para otorgar créditos son deficientes	Mejorar	Disminuir los saldos de la cartera vencida	-TI Bimensual -RE Analista de Crédito	Aumento considerable de la liquidez.



## CONCLUSIÓN

- Incumplimiento de los manuales de políticas y procedimientos para otorgar crédito, evidenciándose deficiencias en varios procesos establecidos en la empresa.

## RECOMENDACIÓN

Aplicar correctamente los manuales de procedimientos y políticas, que se encuentra vigente en la empresa



## CONCLUSIÓN

- No se utiliza el buró de crédito para estudiar la información crediticia del futuro cliente según el reporte de morosidad nos indica que en los años de estudio se mantiene montos relevantes en la cartera vencida de +60 días, + 90 días + 120 días. Esto ha provocado el aumento de cuentas incobrables

## RECOMENDACIÓN

- Utilizar el sistema de Buró de Crédito como herramienta principal, y evaluar si el cliente está en la capacidad financiera para que cumpla con las cuotas en el tiempo establecido en el crédito otorgado.



## CONCLUSIÓN

- Desconocimiento de la liquidez de la empresa debido a la falta de análisis cuantitativo del activo corriente y pasivo corriente demostrando que los valores de importancia se encuentra en las cuentas y documentos por cobrar no relacionadas que asciende para el 2015 a 65.35% y para el 2016 a 64.34% en relación del total del activo.

## RECOMENDACIÓN

- Análisis cuantitativo de las cuentas por cobrar constante, para obtener saldos reales y tomar decisiones en un tiempo oportuno y no ocasionar gestión de cobros que generan gastos a la empresa.





## CONCLUSIÓN

- También se verifico el desconocimiento de las facturas emitidas a crédito por parte del área de cobranzas es decir que la información de la empresa no está actualizada para realizar la gestión de cobro de manera eficaz.

## RECOMENDACIÓN

- Control en las facturas emitidas a crédito, en el área de cobranzas. El departamento debe tener la información precisa y exacta sobre las cantidades, el modo y el tiempo que se van a liquidar las deudas por facturas emitidas considerando deben registrarse a diario al sistema para tener información actualizada.



# RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.

## REPORTE DE VENTAS DIARIO

FECHA:

DATOS DE LA FACTURA			DETALLE DEL PAGO							SALDOS			
#Diario contable	Cliente	Factura N°	Efectivo	Cheques	N/C	Tarjeta de Crédito	Crédito	Ch.	Posf.	Reten	Valor cancelado	Valor pendiente de pago	Total
TOTAL													

Caja

Contabilidad

Crédito





## CONCLUSIÓN

- Falta de análisis de los ratios financieros de manera periódica que permitan conocer las variaciones constantes de las cuentas del activo y pasivo corriente tales como (razón corriente, prueba ácida, rotación de cartera, periodo promedio de cobro)

## RECOMENDACIÓN

- Realizar análisis de los ratios financieros mensual, para conocer las variaciones constantes de las cuentas del activo y pasivo corriente y obtener un enfoque más detallado de la actividad que realiza la empresa y tomar decisiones para futuros negocios.



## CONCLUSIÓN

- Aumento de las notas de créditos por motivo de devoluciones, rebajas o registro de ventas de manera errónea además no se tiene un control de los registros contables y a su vez provoca variaciones en los saldos contables.

## RECOMENDACIÓN

- Evitar la elaboración de las notas de crédito por motivo de devoluciones, rebajas o registro de ventas de manera errónea, se optimiza el tiempo en la revisión de documentos e información de la empresa.



## CONCLUSIÓN

- Ausencia de evaluación de las remuneraciones del empleado al momento de otorgar un préstamo que permita medir la capacidad de pago

## RECOMENDACIÓN

- Analizar las remuneraciones de los empleados, para que al momento de otorgar un préstamo o anticipo. Además de establecer un esquema de aprobación para la autorización del mismo.



# ESQUEMA DE APROBACION PARA PRÉSTAMOS O ANTICIPOS A EMPLEADOS





## CONCLUSIÓN

- No se entrega de forma periódica el reporte de la cartera vencida, desconociéndose el plazo de morosidad de los clientes considerado que para el año 2015 la cartera vencida en comparación del total de la cartera equivale al 72% (suma del porcentaje de 30+60+90+120 días vencidos) por otro lado el 2016 la cartera vencida se muestra en 70% (suma del porcentaje de 30+60+90+120 días vencidos).

## RECOMENDACIÓN

- Elaborar de forma periódica el reporte de la cartera vencida, para conocer el plazo de morosidad de los clientes, y crear estrategias para que los clientes cancelen sus créditos en el tiempo indicado, incentivándolos con descuentos o bonos en sus facturas vencidas.





## CONCLUSIÓN

- Desactualización de los procesos de cobro, confirmando que en algunas ocasiones los medios utilizados no permiten agilizar los cobros de acuerdo al vencimiento del mismo confirmando esta información según los valores pendientes de cobro para el año 2015 corresponde a \$28120.30 y 2016 a \$34121.94

## RECOMENDACIÓN

- Establecer procesos de cobro con el personal de crédito y cobranzas, usando las herramientas convenientes para agilizar la recuperación de la cartera vencida, como llamadas telefónicas, mensaje de texto, envió de notificaciones e incentivos



# RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.

## REPORTE DE GESTION DE COBRO SEMANAL

FECHA:

Cód	Clientes	GESTION DE COBRO			refinanciar saldo pendiente	DETALLE	
		Llamada telefónica	mensaje de texto	notificación de cobro		Observación	Días Vencidos



## CONCLUSIÓN

- Ausencia de estrategias de control en los departamentos de crédito, contable y gerencia general.

## RECOMENDACIÓN

- Establecer estrategias de control en los departamentos de crédito, contable y gerencia general, cada mes realizando reuniones con el personal para informar los sucesos que la empresa está obteniendo.





## CONCLUSIÓN

- Escasa capacitación a los empleados, que afecta a la eficiencia y eficacia en el cumplimiento de los procesos, ocasionándose errores continuos en los respectivos informes.

## RECOMENDACIÓN

- Capacitar a los empleados para que cumplan con sus trabajos con eficiencia y eficacia en los procesos y no tengan errores continuos en los respectivos informes.



## CONCLUSIÓN

- Deficiencia de los parámetros para otorgar créditos a los clientes al omitir la confirmación de la información proporcionada por el solicitante del crédito además no se verifica los créditos vigentes de los clientes para establecer el valor de las cuotas y el plazo del crédito aprobado.

## RECOMENDACIÓN

- Establecer parámetros eficientes, para afirmar la información de los clientes al momento de otorgar créditos se debe considerar una lista de aprobación.



## Lista de aprobación antes de otorgar un crédito

1	Confirmar los números teléfonos.
2	Confirmar el tiempo de su lugar de residencia
3	Verificar que la información de los roles de pagos sea certera.
4	Afirmar el historial crediticio
5	Establecer el monto de los pagos



*No Dejes*

Que el éxito se suba  
a tu cabeza.

Ni que el fracaso se instale  
en tu corazón.

“Las oportunidades no son  
producto de la casualidad,  
más bien son el resultado  
del Trabajo”

**GRACIAS**



El Dr. D. Juan Carlos Martínez Coll, director del grupo EUMED.NET (SEJ 309), como editor de la revista electrónica “Observatorio de la Economía Latinoamericana”, (ISSN 1696-8352), indexada en IDEAS-RePEc, LATINDEX y alojada en <https://www.eumed.net/rev/oel>

ACREDITA QUE:

el artículo “**CUENTAS POR COBRAR Y SU RELEVANCIA EN LA LÍQUIDEZ**”, que consta de 11 páginas en formato PDF, cuyos autores son **Josefa Esther Arroba Salto, Joselyn Alexandra Morales Angueta y Elvira Johanna Villavicencio Peñaranda**, ha sido aceptado y publicado en el número de septiembre 2018:

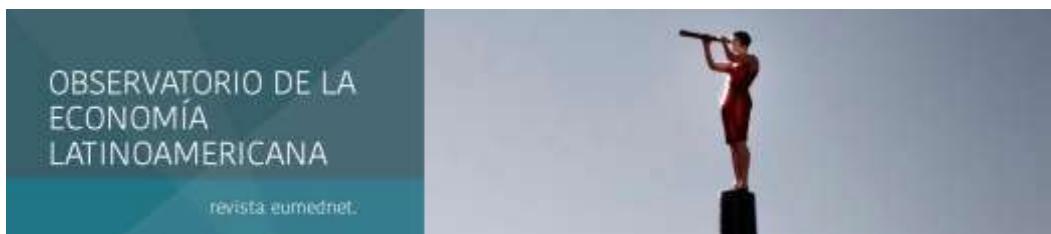
<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/cuentas-cobrar-liquidez.html>

[//hdl.handle.net/20.500.11763/oel1809cuentas-cobrar-liquidez](https://hdl.handle.net/20.500.11763/oel1809cuentas-cobrar-liquidez)

Lo que se hace constar en Málaga a 14 de septiembre de 2018.

El director

Fdo.: Juan Carlos Martínez Coll



Septiembre 2018 - ISSN: 1696-8352

## CUENTAS POR COBRAR Y SU RELEVANCIA EN LA LÍQUIDEZ

**Eco. Josefa Esther Arroba Salto, MAE., MSc.**

Docente Titular Principal

[earrobas@ulvr.edu.ec](mailto:earrobas@ulvr.edu.ec)

**Joselyn Alexandra Morales Anguieta**

**Elvira Johanna Villavicencio Peñaranda**

Estudiantes

[Joselyn-morales-a@hotmail.com](mailto:Joselyn-morales-a@hotmail.com)

[Eljovipe\\_80@hotmail.com](mailto:Eljovipe_80@hotmail.com)

Facultad de Administración, Carrera de Contabilidad y Auditoría

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Josefa Esther Arroba Salto, Joselyn Alexandra Morales Anguieta y Elvira Johanna Villavicencio Peñaranda (2018): "Cuentas por cobrar y su relevancia en la liquidez", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (septiembre 2018). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/cuentas-cobrar-liquidez.html>

**RESUMEN:** El presente artículo analiza la variación y comportamiento de las Cuentas por Cobrar y su Relevancia en la Liquidez de la empresa "Rauni Importadores y Autopartes S.A."; dedicada a comercializar repuestos nacionales e importados de vehículos Peugeot, Renault y Citroën enfocándose en el mercado interno.

Para el desarrollo de esta investigación fue necesario comparar el Estado de Situación Financiero de los períodos contables 2015 y 2016 además, se analizó las políticas y procedimientos vigentes de la empresa el cual fue la base para el estudio del activo y pasivo corriente. Se aplicaron métodos como entrevistas, observación directa, permitiendo obtener información para elaborar las conclusiones y recomendaciones de la investigación

**ABSTRACT:** This article analyzes the variation and behavior of Accounts Receivable and its revelation in the liquidity of the company Rauni Importadores y Autopartes S.A., dedicated to



commercialize national spares and imported parts of Peugeot, Renault and Citroen vehicles focusing on the internal market.

For the development of this research, it was necessary to compare the financial situation status of the 2015 and 2016 accounting periods. In addition, the current policies and procedures of the company were analyzed, which was the basis for the study of assets and liabilities. Methods were applied as interviews, direct observation, allowing to obtain information to elaborate the conclusions and recommendations of the research.

**PALABRAS CLAVES:** Liquidez, Cuentas Incobrables, Comercializadora, Ratios Financieros

## **INTRODUCCIÓN**

Por la situación económica actual del país, las pequeñas, medianas y grandes empresas basan sus resultados económicos en la comercialización de sus productos o servicios enfocados en la modalidad de cobros a créditos, generándose cuentas por cobrar origen de las ventas realizadas, se obtendrá liquidez a corto o a largo plazo, permitiendo que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones a terceros. Es de primordial importancia el seguimiento y control de los movimientos contables de las cuentas por cobrar, para evitar reflejar pérdidas en los resultados de los estados financieros.

La empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A. enfocada a la comercialización de repuestos de vehículos de varias marcas, siendo su principal proveedor Peugeot; como estrategia de venta y para poder adquirir más demanda implementó el sistema de crédito directo que en la actualidad le ha permitido obtener una amplia cartera de cobro que influye directamente con la liquidez de la empresa.

En esta investigación se obtuvo información documental en: internet, libros, tesis, artículos; lo que aportó para fundamentar las teorías implementadas. Se realizó un informe técnico y se proporcionaron conclusiones y recomendaciones del presente trabajo de investigación.

## **DESARROLLO:**

Analizar de qué manera las cuentas por cobrar afectan la liquidez de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A.

Además, se presentan los objetivos específicos del artículo; por lo cual se detallan a continuación:

- Examinar los procesos y políticas de control que actualmente la empresa utiliza para las cuentas por cobrar.

- Indicar cuales son los parámetros y técnicas de evaluación que se realizan a los nuevos clientes para autorizar créditos directos.
- Determinar el alcance de las provisiones al momento de obtener el saldo del costo.

La **idea a defender** que contribuye a la presente investigación es la siguiente:

Al analizar las cuentas por cobrar se podrá observar su relevancia en la liquidez de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A

Los medios para la obtención de la información fueron: consultas en libros de contabilidad y finanzas especializados en el análisis de las cuentas contables, revistas científicas y revisión de tesis referentes al tema de cuentas por cobrar y análisis de ratios financieros, en los cuales se indagó conceptos de las cuentas en estudio por último comparación de los años contables de la información de los estados financieros de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A

Entre los resultados de la investigación más relevantes se presenta el control interno del ingreso;

### **Estimación de Deudas incobrables**

Según Saavedra, (2003) menciona que Los saldos de las cuentas por cobrar en general, Clientes, deudores, letras por cobrar, etc., representan el derecho que tiene la empresa a recibir los deudores ciertas sumas de dinero. Son cuentas que indican un alto grado de liquidez. Pero todo está sujeto a que los clientes paguen sus compromisos. (p. 98).

En la presente investigación se analizará las deudas incobrables, los saldos que se generan por los clientes que no han cumplido con el compromiso de cancelar los valores adeudados y estos se observan en los balances de la empresa.

### **Liquidez corriente**

Según Lawrence J,( 2012) “La liquidez corriente, es una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Por lo general, cuanto más alta es la liquidez corriente, mayor liquidez tiene la empresa.” (p. 65).

En la presente investigación, se analizará los Estados financieros de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A., aplicando las ratios financieras para conocer las variaciones que se han dado de un periodo a otro.



## **Cuentas por Cobrar**

Según Aranda, (2010) "Cuentas por cobrar son aquellas cantidades que los clientes adeudan a una compañía por haber obtenido de ésta bienes o servicios o por la obtención de crédito dentro de un curso de los negocios". (p.17).

La mayoría de las empresas su forma de pago es a crédito, ya sea a corto plazo o largo plazo, según las políticas establecidas en las empresas.

## **Rotación de Cartera**

Según Garcia, (2017) considera que este indicador permite mantener una estricta y constante vigilancia a la política de crédito y cobranzas. Se espera que el saldo en cuentas por cobrar no supere el volumen de ventas, pues esta práctica significara una congelación total de fondos de este tipo de activo, con lo cual se le estaría restando a la empresa, capacidad de pago y pérdida de poder adquisitivo.

Por lo tanto, se desea que el saldo de cuentas por cobrar se rote razonablemente, de tal manera que no implique costos financieros muy altos, pero permita usar el crédito como estrategia de ventas. (p. 97).

En las empresas la rotación de la cartera, debe ser analizada periódicamente, por lo que es un indicador muy importante para realizar los presupuestos de ventas en los próximos periodos.

## **Políticas de Cobranza**

Según Avila, (2007) "son los procedimientos que la empresa emplea para realizar la cobranza de las cuentas por cobrar cuando las mismas llegan a su vencimiento" (p. 242).

En este proyecto se revisará el manual de políticas de cobranzas que posee la empresa en la actualidad.

## **Análisis Financiero**

Según Mendoza, (2011) indica que la información económica-financiera que proporciona dicho análisis es vital para que la empresa conozca de primera mano la situación patrimonial que posee. A partir de esta información podemos estudiar económica y financieramente una empresa, lo que nos dará la herramienta para considerar su comportamiento futuro. (p. 109).

En este proyecto se investigará el área financiera, y se utilizará los índices financieros, para conocer la solvencia y liquidez de la empresa.

## **METODOLOGÍA Y MÉTODOS**

La investigación se fundamentó en los lineamientos sistemáticos establecidos, determinando la problemática como punto base, posteriormente se han establecido objetivos para el desarrollo, estudios bibliográficos donde se reflejaban diversos temas que aporten a la idea a defender; mediante una investigación deductiva y bibliográfica se pudo ejecutar con la utilización de recursos tales como libros, textos, revistas y sitios web.

### **Tipo de investigación**

La investigación se realizó con el método descriptivo, que se utiliza para recoger, organizar y obtener la información necesaria para los resultados deseados para la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A. en el periodo contable 2015 - 2016. En el proyecto se ejecutó un amplio estudio de la cartera vencida y de otras cuentas por cobrar que afectan directamente a la liquidez de la empresa.

### **Enfoque de la investigación**

El presente proyecto de investigación se guió por la información obtenida con los datos históricos que permitieron una amplia perspectiva de los procedimientos, contabilización y registros de las cuentas por cobrar, basándose en un enfoque cualitativo.

La investigación analizó el déficit que mantiene la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A. en la liquidez. Esto permitirá aportar con políticas y procedimientos para prevenir y recuperar la morosidad de las cuentas incobrables.

### **Técnicas de la investigación**

**Investigación Bibliográfica:** Con este método se identificó conceptos, teorías y aspectos legales relevantes para proceder desarrollar el presente proyectos de investigación, a través de la información pertinente para el análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez; utilizando medios tales como: libros, textos, revistas, página web, entre otros.

**Investigación tecnológica:** Aportó con el uso de medios tecnológicos que proporcionaron información a través de sitios web que aportaron un resultado efectivo.

**Investigación exploratoria:** Con este método de investigación se obtuvo una orientación global.

**Técnicas de investigación documental:** La información se obtuvo por medio de la investigación de informes contables, estados financieros, gestión de cobro, ratios financieras entre otros.

**Observación Directa:** Se realizó esta técnica de investigación con los datos e información financiera proporcionada por la empresa con el objetivo de analizar el comportamiento de un determinado periodo contable de las cuentas que se encuentran como objeto de estudio. Para brindar las opciones y procedimientos necesarios para en el informe final.

**Entrevista:** El siguiente método permite obtener información idónea y amplia de las diferentes áreas que conforman el objeto de estudio además consiente en conocer diversas situaciones y problemas vigentes en la empresa, para poder realizar los cambios o mejoras a las diversas áreas.

## RESULTADOS OBTENIDOS

Para la presentación del análisis de la información y la interpretación de los datos, se revisó los Estados financieros de la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A, se evaluará las políticas y procedimientos también las variaciones de los resultados del análisis financiero aplicando ratios financieros y evaluación de la cartera vencida.

Además se realizó un análisis histórico de la empresa para determinar cómo se ha originado los costos financieros en la cartera de clientes.

Al concluir la investigación como conclusión se estableció elaborar un Informe Final, con respecto a los hallazgos con las recomendaciones sugeridas.

Problema	Recomendación	Detalle de la Recomendación	Tiempo (TI) Responsable (RE)	Beneficios Directo
<b>Incumplimiento de los manuales de procedimientos para otorgar crédito</b>	Aplicar	Uso correcto de las políticas y procedimientos	-TI diario -RE -Analista de Crédito -Contador -Gerente General	Mejora de los procesos y se obtiene una cartera de créditos confiable.
<b>No se utiliza el buró de crédito</b>	Implementar	La herramienta Equifax (buro de crédito)	- TI diario -RE	Información confiable de la capacidad de pago de los clientes.

			Analista de Crédito	
<b>Falta de análisis cuantitativo de las cuentas por cobrar, desconocimiento de la liquidez de la empresa</b>	Analizar e Informar	Los niveles Cuantitativos de las cuentas por cobrar	-TI Mensualmente -RE Contador	Conocer los valores razonables respecto a la liquidez de empresa
<b>Desconocimiento del área de cobranzas sobre las facturas emitidas a crédito</b>	Supervisar	Las facturas emitidas a crédito	-TI diario -RE Analista de Crédito	Tener control de las cuentas por cobrar.  Disminuir las cuentas incobrables.
<b>Análisis de las ratios financieras esporádicamente.</b>	Calcular	Las variaciones de los indicadores financieros (ratios financieras)	-TI Mensualmente. -RE Contador	Se obtiene información actualizada de las variaciones constante de las cuentas.
<b>Aumento de las notas de créditos</b>	Analizar	Las causas del incremento de las devoluciones y rebajas de los inventarios	-TI semanal -RE Contador	Optimización de tiempo en los procesos de ventas y registros contables.
<b>Falta de evaluación para otorgar préstamos a los empleados</b>	Guía para autorizar prestamos	Establecer directrices para mejorar el sistema para otorgar créditos.	- TI 2 días -RE Contador	Control al gestionar los préstamos.
<b>Periódicamente no se entrega el reporte de la cartera vencida</b>	Controlar	Realizar seguimiento de los clientes que mantiene morosidad con la empresa	-TI semanal -RE Analista de crédito	Reduce el aumento de los días de morosidad.
<b>Desactualización de los procesos de cobro</b>	Actualizar	Mejorar los procedimientos vigentes que permitan agilizar los cobros.	- TI Diario - RE Gerente General	Captar los cobros en un plazo de tiempo menor.
<b>Ausencia de estrategias de control</b>	Fomentar métodos de control interno	Alcanzar mayor eficiencia y eficacia en los procedimientos de los diferentes departamentos.	-TI Cada 2 semanas -RE Gerente General	Mejorar los procedimientos de control en las diferentes áreas

<b>Escasa capacitación a los empleados</b>	Perfeccionamiento del personal	Evitar los errores continuos, y disminuir el tiempo en modificarlos.	- TI Semestral -RE Gerente General.	Eficiencia del personal en las actividades asignadas
<b>Los parámetros para otorgar créditos son deficientes</b>	Mejorar	Disminuir los saldos de la cartera vencida	-TI Bimensual -RE Analista de Crédito	Aumento considerable de la liquidez.

## CONCLUSIONES

Según la investigación elaborada en la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A., ubicada en la provincia de Pichincha, cantón Quito, Calle 6 de diciembre Número N47-388 Intersección Manuel Lizarzaburu, en cuanto al tema “Las Cuentas por Cobrar y su relevancia en la liquidez”, se puede indicar las siguientes conclusiones.

1. Incumplimiento de los manuales de procedimientos para otorgar crédito, evidenciándose deficiencias en varios procesos establecidos en la empresa.
2. No se utiliza el buró de crédito para estudiar la capacidad de pago del cliente, provocando el aumento de cuentas incobrables.
3. Desconocimiento de la liquidez de la empresa debido a la falta de análisis cuantitativo de las cuentas por cobrar.
4. Desconocimiento de las facturas emitidas a crédito, en el área de cobranzas.
5. Falta de análisis de las ratios financieras que permita conocer las variaciones constantes de las cuentas del activo y pasivo corriente.
6. Aumento de las notas de créditos por motivo de devoluciones, rebajas o registro de ventas de manera errónea.

7. Ausencia de evaluación de las remuneraciones del empleado al momento de otorgar un préstamo que permita medir la capacidad de pago.
8. No se entrega de forma periódica el reporte de la cartera vencida, desconociéndose el plazo de morosidad de los clientes.
9. Desactualización de los procesos de cobro, confirmando que en algunas ocasiones los medios utilizados no permiten agilizar los cobros de acuerdo al vencimiento del mismo.
10. Ausencia de estrategias de control en los departamentos de crédito, contable y gerencia general.
11. Escasa capacitación a los empleados, que afecta a la eficiencia y eficacia en el cumplimiento de los procesos, ocasionándose errores continuos en los respectivos informes.
12. Deficiente los parámetros para evaluar la liquidez del cliente al momento de otorgar créditos.

## **RECOMENDACIONES**

Luego de todas las observaciones y análisis efectuados a la empresa RAUNI IMPORTADORES Y AUTOPARTES S.A., podemos proponer las siguientes recomendaciones:

- 1.- Aplicar correctamente los manuales de procedimientos y políticas de la empresa, que se encuentra vigente en la empresa.
- 2.- Utilizar el sistema de Buró de Crédito como herramienta principal, para el estudio financiero que posee el cliente.

3.- Análisis cuantitativo de las cuentas por cobrar constante, para conocer la liquidez de la empresa.

4.- Control en las facturas emitidas a crédito, en el área de cobranzas.

5.- Realizar análisis de las ratios financieras mensual, para conocer las variaciones constantes de las cuentas del activo y pasivo corriente.

6.- Evitar la elaboración de las notas de crédito por motivo de devoluciones, rebajas o registro de ventas de manera errónea

7.- Estudiar las remuneraciones de los empleados, para que al momento de otorgar un préstamo tenga capacidad de pago.

8.- Elaborar de forma periódica el reporte de la cartera vencida, para conocer el plazo de morosidad de los clientes

9.-Establecer procesos de cobro, para agilizar la recuperación de las facturas vencidas.

10.- Establecer estrategias de control en los departamentos de crédito, contable y gerencia general.

11.-Capacitar a los empleados para que cumplan con sus trabajos con eficiencia y eficacia en los procesos y no tengan errores continuos en los respectivos informes.

12.-Establecer parámetros eficientes, para evaluar la liquidez del cliente al momento de otorgar créditos.

## **REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA**

BIBLIOGRAPHY Aranda, V. (2010). La Administracion de las cuentas por cobrar en la empresa Vivar. Cuenca.

Avila. (2007). Ley de Regulación del Costo Máximo Efectivo del Crédito.

Garcia, L. (2017). Análisis Financiero y Control.

J., C. J., & Lawrence J, C. (2012). Principios de la Administracion Financiera.

Mendoza. (2011). Analisis de Ratios Financieros.

Saavedra, G. (2003). Contabilidad General.