



**Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN**

**CARRERA: CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA - CPA**

**TEMA:**

**GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN  
LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA**

**Tutora:**

**ING. ANGELA SARA DUQUE GONZÁLEZ. MSc**

**AUTORES**

**NESTOR MICHAEL AVILA ANASTACIO**

**RONALD FABRICIO GIL CAAMAÑO**

**Guayaquil, 2019**

## REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

### FICHA DE REGISTRO DE TESIS

#### TÍTULO Y SUBTÍTULO:

ESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA

#### AUTORES:

NESTOR MICHAEL AVILA ANASTACIO  
RONALD FABRICIO GIL CAAMAÑO

**REVISORA:** ING. ANGELA SARA DUQUE  
GONZÁLEZ. MSc

**INSTITUCIÓN:** UNIVERSIDAD LAICA  
VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

**FACULTAD:**  
ADMINISTRACIÓN

**CARRERA:** CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**FECHA DE PUBLICACIÓN:** 2019

**N. DE PAGS:** 80

**ÁREAS TEMÁTICAS:** EDUCACION, COMERCIAL.ADMINISTRACION

#### PALABRAS CLAVE:

Crédito, administración, cobranza, liquidez, políticas de crédito, ratios.

**RESUMEN:** La empresa Imporparis, S.A. Presenta problemas en su disponibilidad de efectivo para honrar obligaciones con terceros, a lo cual, se realizó esta investigación para determinar las causas, utilizando para ello el método analítico, histórico y documental. Se analizaron los estados financieros, se aplicaron indicadores y se entrevistaron a trabajadores del área administrativa y contable para determinar la causa de esta iliquidez. Encontrándose que el origen de la misma, se fundamente en los largos períodos de cobro de cuentas por cobrar, producto de una desorganización en las políticas de ventas a créditos. Por último, se recomiendan varias acciones para mitigar esta situación.

N. DE REGISTRO (en base de datos):

N. DE CLASIFICACIÓN:

DIRECCIÓN URL (tesis en la web):

ADJUNTO URL (tesis en la web):

ADJUNTO PDF:

SI

NO

**CONTACTO CON LOS AUTORES:** NESTOR MICHAEL  
AVILA ANASTACIO  
RONALD FABRICIO GIL CAAMAÑO

Teléfono:  
0992072977-  
0967700967

E-mail:  
ronaldgil82@hotmail.c  
om,  
nestor\_87avila@hotm  
ail.com

**CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:**

MSC. PHD. RAFAEL ITURRALDE, DECANO  
Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO  
E-mail: dordonezy@ulvr.edu.ec

MAE. Magister. BAYRON LOPEZ, DIRECTORA  
DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA  
Teléfono: 2596500 EXT. 272  
Correo electrónico: vochoah@ulvr.edu.ec

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

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES**

Los estudiantes egresados NESTOR MICHAEL AVILA ANASTACIO y RONALD FABRICIO GIL CAAMAÑO, declaran bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a los suscritos 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 “**GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA**”.

**Autor:**



NESTOR MICHAEL AVILA ANASTACIO  
C.C. 0921605010

**Autor:**



RONALD FABRICIO GIL CAAMAÑO  
C.C. 0924616584

## **CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DE LA TUTORA**

En mi calidad de Tutora del Proyecto de Investigación “**GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA**”, nombrada por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

### **CERTIFICO:**

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: “**GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA**”, presentado por los estudiantes **NESTOR MICHAEL AVILA ANASTACIO** y **RONALD FABRICIO GIL CAAMAÑO** como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA - CPA, encontrándose apto para su sustentación



ING. ANGELA SARA DUQUE GONZÁLEZ. MSc

C. I. 0914840244

## CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



### Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS NESTOR AVILA - RONALD GIL.docx (D44719013)  
Submitted: 11/29/2018 3:08:00 AM  
Submitted By: aduqueg@ulvr.edu.ec  
Significance: 1 %

#### Sources included in the report:

07-09-17 TESIS TATIANA SOLIS C.docx (D30429001)

#### Instances where selected sources appear:

1

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios

Quien nos bendice día a día, nos da la capacidad e inteligencia y nos ayuda a crecer en fortalezas y sueños.

A nuestros Padres quienes estuvieron apoyándome día a día para que triunfe y sea su ejemplo de vida.

A mi Tutora del proyecto de investigación ING. ANGELA SARA DUQUE GONZÁLEZ. MSc. Por su paciencia, sus consejos, su apoyo su ayuda y ejemplo para entender que todo lo que queremos lograr lo podemos alcanzar.

A mi gloriosa Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, por permitirme ser parte de ella y tener excelentes profesionales que aportaron en mis conocimientos las cuales hoy es fruto y ejemplo.

**NESTOR MICHAEL AVILA ANASTACIO**

**RONALD FABRICIO GIL CAAMAÑO**

## **DEDICATORIA**

Deseo dedicar este proyecto de investigación:

### **A Dios**

Quien me dio la vida, la capacidad e inteligencia y puso su fe en mí para poder crecer en metas y obrar bajo las adversidades de la vida.

### **A mis Padres**

Quienes estuvieron en una lucha constante apoyándome, guiándome, aconsejándome para que triunfe y sea un hombre de bien

### **A mi Tutora**

ING. ANGELA SARA DUQUE GONZÁLEZ. MSc. Quien fue mi impulso y ejemplo en todo momento bajo su amor, sus consejos, enseñanzas, paciencia durante toda mi carrera.

A mi gloriosa Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, por ser mi segundo hogar donde he adquirido mis conocimientos profesionales y las experiencias enriquecedoras para mi vida.

**NESTOR MICHAEL AVILA ANASTACIO**

**RONALD FABRICIO GIL CAAMAÑO**

## INDICE GENERAL

PORTADA.....	I
REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA .....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES.....	iii
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DE LA TUTORA.....	iv
CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO.....	v
AGRADECIMIENTO .....	vi
DEDICATORIA .....	vii
INDICE GENERAL .....	viii
ÍNDICE DE TABLAS .....	xiii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiv
RESUMEN .....	xv
SUMMARY .....	xvi
INTRODUCCIÓN .....	1
Capítulo I .....	2
Diseño de la investigación .....	2
1.1 Tema: Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa IMPORPARIS S.A. ....	2
1.2 Planteamiento del problema.....	2



1.2.1	Árbol de problemas.....	3
1.3	Formulación del problema .....	3
1.4	Sistematización del problema .....	3
1.5	Justificación de la investigación .....	4
1.6	Objetivos de la investigación .....	5
1.6.1	Objetivo General.....	5
1.6.2	Objetivos Específicos.....	5
1.7	Delimitación del problema.....	5
1.8	Ideas a defender .....	5
	Capítulo II .....	6
	Marco teórico .....	6
2.1	Marco teórico .....	6
2.1.1	Antecedentes .....	6
2.1.2	Cuentas por cobrar .....	6
2.1.3	Administración de cuentas por cobrar. ....	7
2.1.4	Análisis Financiero. ....	8
2.1.5	Relación de clientes con el ciclo de ventas y cobros. ....	8
2.1.6	Procedimiento del control interno de las cuentas por cobrar.....	9
2.1.7	Cuentas incobrables. ....	11
2.1.8	Procedimientos Contables.....	12
2.1.9	Liquidez. ....	12

2.1.10	Análisis de la liquidez a fondo.....	13
2.1.11	Análisis de una muestra representativa.....	13
2.1.12	Determinantes de las necesidades de liquidez. ....	15
2.1.13	Razón rápida (prueba del ácido). ....	15
2.2	Marco Conceptual.....	16
2.2.1.	Gestión. ....	16
2.2.2	Cuentas por cobrar.....	16
2.2.3	Cuentas incobrables. ....	17
2.2.4	Contabilidad.....	17
2.2.5	Organización.....	17
2.2.6	La partida doble. ....	18
2.2.7	Análisis financiero. ....	18
2.2.8	Análisis de estados financieros. ....	18
2.2.9	Eficiencia económica.....	19
2.2.10	Indicadores de Liquidez.....	19
2.2.11	Indicadores de rentabilidad.....	19
2.2.12	Productividad.....	20
2.3.	Marco Legal.....	20
2.3.1	NIIF 9 Instrumentos Financieros.....	20
2.3.2	NIIF para Pymes – Sección 11.....	21
2.3.3	Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.....	23

2.3.4 Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. ....	25
Capítulo III.....	28
Metodología de la investigación.....	28
3.1 Metodología.....	28
3.2 Tipo de Investigación.....	28
3.3 Enfoque de la Investigación.....	28
3.4 Técnicas de Investigación.....	29
3.5 Población y Muestra.....	30
3.6 Análisis de los Resultados.....	31
3.7.- Análisis e interpretación de los Estados Financieros.....	35
3.7.1. Indicadores de Liquidez.....	35
3.7.2. Liquidez Corriente.....	35
3.9 Análisis Horizontal y Vertical.....	42
3.10 Conclusiones del Análisis Vertical y horizontal.....	46
3.11 Análisis Horizontal entre los saldos de los años 2016 y 2015 se analizan las cuentas principales de nuestra investigación. ....	46
Capítulo IV.....	49
Informe final.....	49
4.1 Informe Técnico.....	49
4.2 Actividades realizadas.....	49
4.3. Hallazgos.....	51

4.4 Análisis de impacto.....	51
CONCLUSIONES .....	53
RECOMENDACIONES.....	54
Bibliografía .....	55
ANEXOS .....	58

## ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1: Comparación de liquidez.....</i>	<i>14</i>
<i>Tabla 2: Población.....</i>	<i>30</i>
<i>Tabla 3: Muestra.....</i>	<i>30</i>
<i>Tabla 4: Estado de situación financiera.....</i>	<i>43</i>
<i>Tabla 5: Cuentas por cobrar .....</i>	<i>47</i>
<i>Tabla 6: Desarrollo del Informe Técnico .....</i>	<i>49</i>
<i>Tabla 7: Informe Técnico Final IMPORPARIS S.A. ....</i>	<i>50</i>
<i>Tabla 8: Análisis de impacto .....</i>	<i>51</i>
<i>Tabla 8: Análisis vertical y horizontal de estado de resultados 2015 - 2016.....</i>	<i>64</i>

## ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1: Arbol del problema.</i>	3
<i>Figura 2 Relación con el cliente ventas y cobros</i>	9
<i>Figura 3 Factura de acreedores</i>	59
<i>Figura 4 RUC. IMPORPARIS S, A,</i>	60
<i>Figura 5 Estados de situación financiera al 31/12/2016</i>	62
<i>Figura 6 Estado de situación financiera al 31/12/2015</i>	63

## **RESUMEN**

La empresa Imporparis, S.A. presenta problemas en su disponibilidad de efectivo para honrar obligaciones con terceros, a lo cual, se realizó esta investigación para determinar las causas, utilizando para ello el método analítico, histórico y documental. Se analizaron los estados financieros, se aplicaron indicadores y se entrevistaron a trabajadores del área administrativa y contable para determinar la causa de esta iliquidez. Encontrándose que el origen de la misma, se fundamenta en los largos períodos de cobro de cuentas por cobrar, producto de una desorganización en las políticas de ventas a créditos. Por último, se recomiendan varias acciones para mitigar esta situación.

## **SUMMARY**

The company Imporparis, S.A. it has problems in its availability of cash to honor obligations with third parties, to which this research was conducted to determine the causes, using the analytical, historical and documentary method. The financial statements were analyzed, indicators were applied and workers from the administrative and accounting areas were interviewed to determine the cause of this illiquidity. Finding that the origin of the same, is based on the long periods of collection of accounts receivable, product of a disorganization in credit sales policies. Finally, several actions are recommended to mitigate this situation.



## INTRODUCCIÓN

La necesidad de incrementar las ventas y cumplimientos de presupuestos empresariales hace que algunas empresas consideren estrategias que ayuden a mantener largas relaciones comerciales con los clientes, lo que conlleva a una compra continua por parte de ellos. Actualmente, para poder competir en la industria de ferretería, la empresa se ve obligada a conceder créditos a sus clientes.

Las ventas a crédito concedidas son equivalentes a las cuentas por cobrar de los clientes, estas son realizadas por la actividad comercial a la que se dedica la organización, se debe tomar en cuenta que estas decisiones garanticen el retorno de la deuda contraída con la empresa, una de las debilidades más comunes es el análisis crediticio realizado al cliente.

IMPORPARIS S.A., fue creada en la Ciudad de Guayaquil en el año 2009 ofreciendo a sus distinguidos clientes una variedad de productos de ferretería y de consumo masivo de prestigiosas marcas como FOREVER – LAMPTANP – CONSUN.

En la revisión se pudo determinar que la empresa no cuenta con manuales establecidos de políticas de crédito y cobranza, lo cual ocasiona que se otorguen créditos sin un análisis respectivo, se otorgan a un plazo determinado y no son recuperados en los plazos establecidos, lo que ocasiona iliquidez en la compañía.

Es de vital importancia realizar un análisis financiero para identificar el grado de afectación que tiene la compañía, con la información proporcionada por la empresa.

# Capítulo I

## Diseño de la investigación

**1.1 Tema:** Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa IMPORPARIS S.A.

### 1.2 Planteamiento del problema

En IMPORPARIS S.A., se han visto varios problemas en la liquidez en estos últimos años, a causa de la cartera vencida.

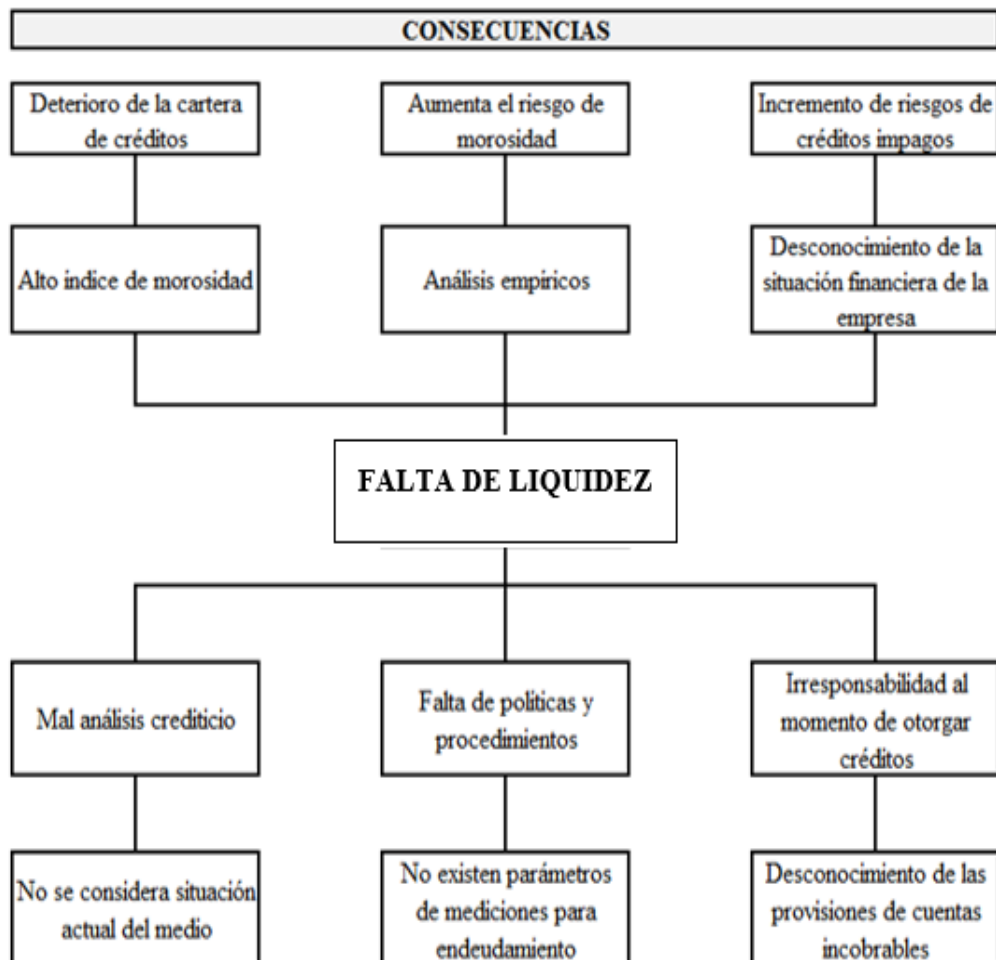
Para conservar los clientes y atraer nuevos, la mayoría de las empresas encuentran necesario ofrecer crédito a sus clientes. Las condiciones de crédito pueden variar entre campos industriales diferentes, pero las empresas dentro de la misma actividad generalmente ofrecen condiciones de crédito similares.

Las ventas a crédito dan como resultado las cuentas por cobrar, normalmente incluyen condiciones de crédito que estipulan el pago en un número determinado de días. Aunque todas las cuentas por cobrar no se cobran dentro del periodo de crédito, la mayoría de ellas se convierten en efectivo en un plazo inferior a un año; en consecuencia, las cuentas por cobrar se consideran como activos circulantes de la empresa.

La problemática que refleja la compañía en la información proporcionada son los otorgamientos de los créditos a los clientes los cuales son manejados entre 30, 60 y 90 días de plazo a diferencia que a los proveedores nos dan crédito de 30 y 60 días para cubrir las obligaciones contraídas.

Además, los créditos otorgados a los clientes, no cumplen con los análisis suficientes para conceder créditos.

### 1.2.1 Árbol de problemas



*Figura 1:* Árbol del problema.  
**Elaborado por:** Los autores

### 1.3 Formulación del problema

¿En qué afecta la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa?

### 1.4 Sistematización del problema

- ¿Qué información permite analizar los indicadores de liquidez de la empresa?
- ¿Cuáles son las decisiones que se tomarían al evaluar la cartera de créditos de la empresa?
- ¿Cuál es la situación actual financiera y económica de la empresa?

## **1.5 Justificación de la investigación**

El objetivo del presente trabajo, a más de constituirse en un aporte para la empresa y en especial a los estudiantes de la carrera de Contabilidad, profesionales entre otros, tiene una contribución para IMPORPARIS S.A. en determinar la incidencia de la cartera de crédito en relación a la liquidez.

Este estudio constituye un elemento oportuno para tener una salud financiera y económica de la empresa. Es importante tratar el tema, ya que dentro de las organizaciones identificar la principal fuente de ingresos, como son las ventas al contado y crédito, además de implementar eficientes políticas de crédito y cobranzas que le permitirán establecer de manera acertada a qué tipo de clientes se puede conceder o negar la petición de crédito y de tener los documentos necesarios para la recuperación de la cartera de manera más ágil y evitar futuras pérdidas de dinero o fraudes.

Lo que conlleva a la empresa IMPORPARIS S.A., a conocer de forma más detallada la situación financiera y económica que afronta e identificar las deficientes políticas que administra en sus ventas, para sugerir los correctivos necesarios para que la empresa obtenga liquidez, para la toma de decisiones oportunas y cumplir con los objetivos propuestos.

Además de ser un aporte a las futuras generaciones de estudiantes ya que la presente investigación tiene el objetivo de ofrecer conocimientos y lineamientos para un buen manejo de las ventas a créditos mediante herramientas financieras que servirán para la obtención de información financiera y económica de las empresas para identificar las dificultades e implementar, diseñar soluciones que permitan la óptima administración.

## **1.6 Objetivos de la investigación**

### **1.6.1 Objetivo General.**

Analizar la gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa.

### **1.6.2 Objetivos Específicos.**

- Comparar de un período a otro los aumentos y disminución de los saldos de la empresa.
- Determinar las edades de antigüedad de la cartera de créditos.
- Analizar financieramente a la empresa entre periodos en relación a la cartera de créditos.

## **1.7 Delimitación del problema**

Campo:	Contable
Área:	Crédito y cobranza
Aspecto:	Cartera de crédito
Periodo:	2016
Marco espacial:	Guayaquil
Dirección:	Km 14 <sup>1/2</sup> vía a Daule
Nombre de la empresa:	IMPORPARIS S.A.

## **1.8 Ideas a defender**

El fortalecimiento de la gestión de las cuentas por cobrar permitirá mejorar la liquidez a la empresa.

## **Capítulo II**

### **Marco teórico**

#### **2.1 Marco teórico**

##### **2.1.1 Antecedentes**

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal estudiar la parte contable y financiera, el control de la cartera por cobrar que se tiene al día al otorgar un crédito que fundamentalmente se deben desarrollar en las cuentas por cobrar. Esta investigación se enfoca al control interno de las cuentas por cobrar para el manejo eficiente de los recursos financieros del departamento de créditos de la empresa IMPORPARIS S.A.

Para poder administrar con eficiencia y eficacia una organización, es importante la información que ella disponga, de manera que se muestre todo lo que puede o no suceder en su entorno, se analizará la información del origen de las cuentas por cobrar, indicadores de actividad, entre otros, y su importancia en la liquidez.

La empresa objeto de estudio, está dedicada a la comercialización de artículos de ferretería.

##### **2.1.2 Cuentas por cobrar**

Según: Label, de León, Ramos (2012) expresan lo siguiente:

Cuentas por Cobrar (o clientes) este es un término que se utiliza para describir los derechos de cobro que tengo sobre terceros por ventas de mercancías, o de productos terminados o por prestaciones de servicios. Usualmente las cuentas por cobrar aparecen en el balance general como activos de corto plazo, dado que las empresas conceden crédito a sus clientes a plazos de entre treinta y sesenta días, como promedio (p. 43).

Es un concepto de la rama contable donde se anotan los incrementos y reducciones derivados de la venta de bienes o prestación de servicios, única y exclusivamente a crédito documentado a favor de la empresa y para esto existen programas para llevar a cabo las operaciones.

Castro J. (2012) indica lo siguiente:

Las Cuentas por Cobrar son parte del activo circulante originada por las ventas a crédito que una compañía realice. Una Cuenta por Cobrar (Activo Financiero) se genera con el otorgamiento de crédito a un cliente, en el caso de venta de productos, bienes o servicios. El cliente se compromete a cancelar dicha deuda mediante cuotas el total del reembolso durante la vida estimada del instrumento (p. 24).

Las ventas a crédito tienen como objetivo dar facilidades al cliente para adquirir un artículo o recibir la prestación de servicios, se las deben manejar de acuerdo a manuales de políticas de crédito y cobranza, según la naturaleza del negocio. En esta forma de negociación se toman riesgos al otorgar créditos a personas que previo a la aceptación de pago no se ha revisado sus niveles de ingresos y gastos.

### **2.1.3 Administración de cuentas por cobrar.**

Cortijo (2010) manifiesta lo siguiente:

Las empresas tratan de brindar las mejores facilidades de venta al crédito a los consumidores, para mantener su participación en el mercado y generar mayores utilidades.

Las empresas adaptan sus políticas crediticias al comportamiento variable que presentan las ventas durante el año, lo que permite mantener un equilibrio en la liquidez. Es muy importante la coordinación entre las áreas de ventas, créditos y cobranza para la colocación de los buenos créditos y evitar cuentas incobrables (p. 10).

Las empresas en general para lograr mantener una posición en el mercado ofrecen a sus clientes las mejores ofertas y diferentes formas de pago, garantizando mantener la cartera de clientes y a la vez atraer nuevos. Por tal razón se debe evitar incrementar la cartera de morosidad que perjudica la liquidez de las empresas y el cumplimiento de las responsabilidades a corto plazo.

#### **2.1.4 Análisis Financiero.**

Según Guajardo & Andrade (2008)

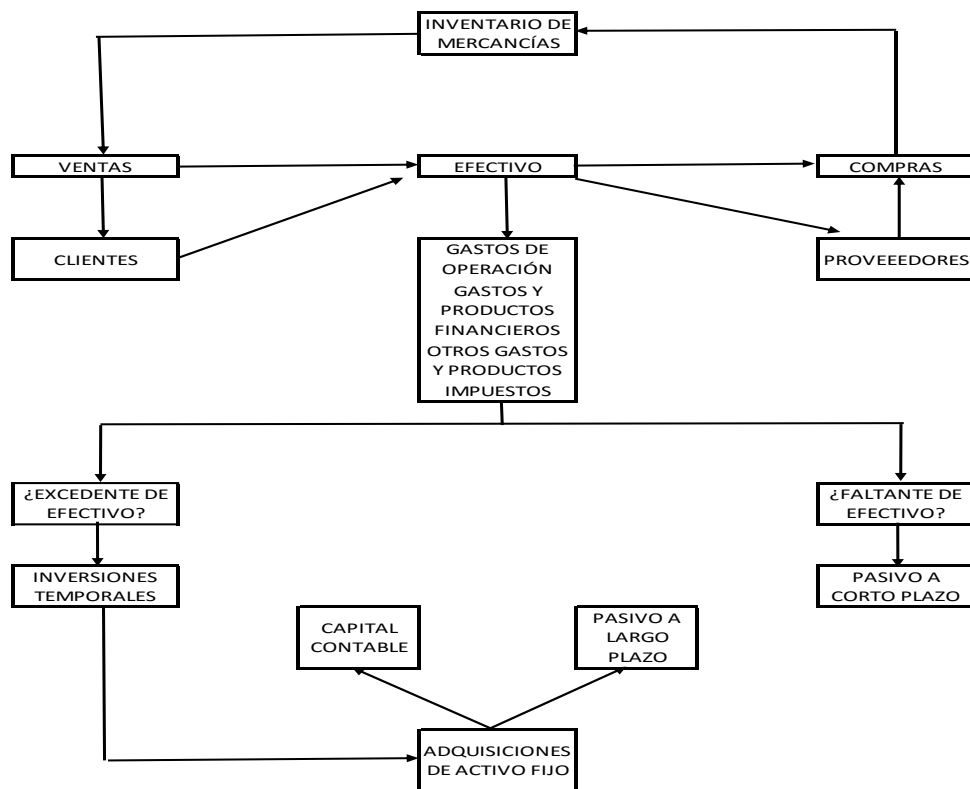
El análisis financiero consiste en estudiar la información que contienen los estados financieros básicos por medio de indicadores y metodologías plenamente aceptados por la comunidad financiera, con el objetivo de tener una base más sólida y analítica para la toma de decisiones (p. 158).

En toda compañía es muy importante hacer análisis financiero, con la finalidad de crear alertas de acuerdo a los intereses de la compañía, para futuras tomas de decisiones.

#### **2.1.5 Relación de clientes con el ciclo de ventas y cobros.**

Guajardo Cantú & Andrade de Guajardo, (2008) “Como se aprecia en la siguiente figura, las cuentas por cobrar son generadas por las ventas a crédito que realiza la compañía. Al efectuarse el cobro de éstas, se incrementa el efectivo, condición indispensable para que la empresa siga operando” (p. 329).





**Figura 2:** Relación con el cliente ventas y cobros

**Fuente:** Información tomada de “Contabilidad Financiera” por Guajardo Cantú & Andrade de Guajardo (329).

Una empresa que se dedica a la actividad comercial y que su forma de pago es también a crédito, es importante que el cliente cancele a tiempo según lo estipulado en el respectivo documento y como consecuencia se incremente el efectivo para que la empresa pueda cumplir con los compromisos de corto plazo y no tenga problemas de liquidez.

### 2.1.6 Procedimiento del control interno de las cuentas por cobrar.

Cruz , (2012 pp. 17-18) investigó que: Hurtado, Bustamante, De los Ríos (2008), manifiesta lo siguiente:

El Control interno implica que éste se debe diseñar tomando en cuenta los siguientes principios: El principio de igualdad: consiste en que el Sistema de Control Interno debe velar porque las actividades de la organización

estén orientadas efectivamente hacia el interés general, sin otorgar privilegios a grupos especiales. El principio de moralidad: todas las operaciones se deben realizar no sólo acatando las normas aplicables a la organización, sino los principios éticos y morales que rigen la sociedad. Los valores morales surgen primordialmente en el individuo por influjo y en el seno de la familia, y son valores como el respeto, la tolerancia, la honestidad, la lealtad, el trabajo, la responsabilidad, etc. El principio de economía: vigila que la asignación de los recursos sea la más adecuada en función de los objetivos y las metas de la organización. El principio de celeridad: consiste en que uno de los principales aspectos sujetos a control debe ser la capacidad de respuesta oportuna, por parte de la organización, a las necesidades que atañen a su ámbito de competencia. El principio del doble control: consiste en que una operación realizada por un trabajador en determinado departamento sólo puede ser aprobada por el supervisor del control interno, si esta operación ya fue aprobada por el encargado del departamento. Cuando se efectúa la asignación de funciones, hay que tener presente que el trabajo que ejecuta un individuo sea el complemento del realizado por otro, el objetivo es que ninguna persona debe poseer el control total (p. 17 – 18).

Las empresas deben tener un estricto control interno de las cuentas por cobrar que se van generando cada vez que se realizan ventas a créditos, ya que es indispensable no perder de vista el flujo de esta.

Así también se debe cumplir con los principios que son las directrices que permiten que no sean tergiversadas las interpretaciones de lo que significa el control interno, dichos principios son: de igualdad, de moralidad, de eficiencia, de economía, de celeridad, de imparcialidad y publicidad, de valoración de costos ambientales, del doble control.

### 2.1.7 Cuentas incobrables.

Según Guajardo Cantú & Andrade de Guajardo, (2008)

Es normal que un negocio que vende mercancías y servicios a crédito tenga algunos clientes que no paguen sus cuentas. Estas cuentas se conocen como incobrables y se clasifican en el rubro de gasto por cuentas *incobrables*, en la sección de *gastos generales/gastos de venta del estado de resultados*. El monto de gasto por cuentas incobrables que resulte varía de acuerdo con las políticas generales de crédito de la compañía. Al terminar cada periodo contable se estima el importe de las cuentas incobrables para obtener una cifra razonable de las pérdidas en cuentas incobrables que aparecerán en el estado de resultados. Cuando algunas cuentas de clientes adquieren carácter de dudosas o incobrables, se deben disminuir para que muestren la suma estimada de futuros cobros. De otra forma, el importe que aparece en el estado de situación financiera no se ajustaría a la realidad y la situación financiera del negocio que se presentaría a los administradores, acreedores y otros grupos interesados sería engañosa. El importe del estado de situación financiera se ajusta utilizando la cuenta “Estimación de cuentas incobrables, de naturaleza acreedora”, presentada después de la cuenta Clientes. Este proceso es necesario para cumplir con el postulado básico de asociación de costos y gastos con ingresos y lograr incluir todos los gastos en el periodo correspondiente (pp. 332 – 333).

En las cuentas incobrables producto de las ventas a créditos, existen casos de clientes morosos que sus deudas se las disminuyen mostrando una suma estimada que permita ejecutar futuros cobros; por lo tanto, el importe que aparece en el estado de situación financiera no se ajusta a la realidad y a la situación financiera del negocio que se presenta a los socios, administradores, acreedores y demás interesados, el valor no sería razonable.

### **2.1.8 Procedimientos Contables.**

Fernandez, (2009) en su artículo publicado en la Revista Electrónica de Gerencia Empresarial encontró que:

Con respecto a los procedimientos contables de control interno aplicados sobre las cuentas por cobrar Santillana, (2001) considera:

- Cualquier gravamen o condición que pese sobre las cuentas por cobrar debe ser claramente explicado en los estados financieros. Cualquier cancelación de venta debe estar basada en la factura original correspondiente y la documentación soporte. Las cuentas canceladas por incobrables deben ser autorizadas por la alta administración; además, se debe tratar de que cubran los requisitos de deducibilidad fiscal.

Los procedimientos contables al igual que los procedimientos administrativos garantizan las operaciones y registros desde el instante en que se concede el crédito hasta la cancelación de la venta del bien o servicio que haya adquirido el cliente, estas herramientas de control nos permitirán obtener información actualizada y verídica para la toma de decisiones.

### **2.1.9 Liquidez.**

Según Guajardo Cantú & Andrade de 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).

Es muy importante analizar la liquidez de la empresa, para poder identificar con tiempo las alertas de alta y baja liquidez, con la finalidad de contraer obligaciones financieras a futuro.

### **2.1.10 Análisis de la liquidez a fondo.**

Según Guitman & Zutter, (2012)

La liquidez corriente, una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Se expresa de la siguiente manera:  $\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$ .

Por lo general, cuanto [sic] más alta es la liquidez corriente, mayor liquidez tiene la empresa. La cantidad de liquidez que necesita una compañía depende de varios factores, incluyendo el tamaño de la organización, su acceso a fuentes de financiamiento de corto plazo, como líneas de crédito bancario, y la volatilidad de su negocio. Por ejemplo, una tienda de comestibles cuyos ingresos son relativamente predecibles tal vez no necesite tanta liquidez como una empresa de manufactura que enfrenta cambios repentinos e inesperados en la demanda de sus productos. Cuanto más predecibles son los flujos de efectivo de una empresa, más baja es la liquidez corriente aceptable (pp. 65 – 66).

Las empresas deben tener liquidez corriente para que pueda cubrir sus obligaciones de corto plazo (hasta un año) y no incurrir en morosidad con sus compromisos adquiridos, que incrementen los costos financieros por los intereses.

### **2.1.11 Análisis de una muestra representativa.**

Según Guitman & Zutter, (2012)

El análisis de una muestra representativa implica la comparación de las razones financieras de diferentes empresas en un mismo periodo. Con frecuencia, los analistas se interesan en qué tan bien se ha desempeñado una empresa en relación con otras de la misma industria. A menudo, una empresa compara los valores de sus razones con los de un competidor clave o de un grupo de competidores a los que desea imitar. Este tipo de análisis de muestra representativa, llamado benchmarking (evaluación comparativa), se ha vuelto muy común. Se debe ser muy cuidadoso al

obtener las conclusiones del análisis de la comparación de razones. Es muy tentador suponer que, si la razón de una empresa particular está por arriba de la norma de la industria, esto es una señal de que la empresa tiene un buen desempeño, por lo menos en la dimensión medida por la razón. Sin embargo, las razones pueden estar muy por arriba o muy por debajo de la norma de la industria, tanto por razones positivas como por razones negativas, y es necesario determinar por qué difiere el desempeño de una empresa de sus homólogas en la industria. Por lo tanto, el análisis de razones por sí solo es probablemente más útil en la identificación de áreas que requieren mayor investigación (Pág. 62 -63).

**Tabla 1:** Comparación de liquidez

	Liquidez corriente	Razón rápida	Rotación de inventario	Periodo promedio de cobro (días)	Rotación de activos totales (%)	Índice de endeudamiento (%)	Margen de utilidad neta (%)	Rendimiento sobre el total de activos (%)	Rendimiento sobre el patrimonio (%)
Dell	1,30	1,20	40,50	58,90	1,60	0,80	2,70	4,30	25,40
Hewlett - Packard	1,20	1,10	13,80	80,60	1,00	0,60	6,70	6,70	18,90
Computadoras	2,50	2,10	5,80	61,30	0,90	0,40	-3,10	-2,20	-2,60
Home Depot	1,30	0,40	4,30	5,30	1,60	0,50	4,00	6,50	13,70
Lowe's	1,30	0,20	3,70	0,00	1,40	0,40	3,70	5,40	9,30
Materiales para construcción	2,80	0,80	3,70	5,30	1,60	0,30	4,00	6,50	13,70
Kroger	1,00	0,30	12,00	4,30	3,30	0,80	0,10	0,30	1,40
Whole foods market	1,30	1,00	25,60	7,00	3,60	0,40	2,30	8,00	14,50
Tiendas de comestibles	1,30	0,70	11,10	7,50	2,40	0,60	2,10	3,10	9,80
Sears	1,30	0,30	3,70	5,40	1,80	0,60	0,50	0,90	2,60
Wal - Mart	0,90	0,30	9,00	3,70	2,40	0,60	3,50	8,40	20,30
Tiendas generales de mercancías	1,70	0,60	4,10	3,70	2,30	0,50	1,50	4,90	10,80

**Elaborado por:** Los autores

**Fuente:** Tomado del libro de Principios de Administración financiera, (p. 62).

Es muy importante compararse dentro de la misma industria para conocer si están siendo competitivos y ver las alertas que dan los indicadores, en este caso los indicadores de liquidez y de las cuentas por cobrar.

Exponiendo el caso entre Hewlett – Packard y Wal-Mart, para el primer caso se tiene una liquidez corriente de 1.20 mientras Wal-Mart obtuvo 0.90 de liquidez lo que implica Hewlett Packard tiene mayor liquidez que Wal-Mart, pero eso no significa que Wal-Mart no tenga liquidez; sino que tiene efectivo invertido dentro de la organización;

y el margen de utilidad de Hewlwt Packard es de 6.70% mientras que Wal-Mart su porcentaje de utilidad se encuentra en 3.50%, datos que implican que existe mayor gastos operacionales en Wal-Mart que en Hewlwt Packard.

#### **2.1.12 Determinantes de las necesidades de liquidez.**

Según Deléchat, Henao, Muthoora, & Vtyurina, (2014).

Los factores determinantes de las reservas de liquidez, como se identifican en la bibliografía teórica y empírica, pueden clasificarse en cuatro amplias categorías: los costos de oportunidad de inversiones alternativas y choques al financiamiento, características de la banca, fundamentos macroeconómicos y motivos de riesgo moral (p. 102).

Existen varios factores que se pueden determinar necesidades de liquidez en las compañías, que son alarmas que se deben considerar al momento de evidenciar escasez de dinero en efectivo.

#### **2.1.13 Razón rápida (prueba del ácido).**

Según Guitman & Zutter, (2012)

La razón rápida (prueba del ácido) es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que excluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido. La baja liquidez del inventario generalmente se debe a dos factores primordiales: 1. muchos tipos de inventario no se pueden vender fácilmente porque son productos parcialmente terminados, artículos con una finalidad especial o algo por el estilo; y 2. el inventario se vende generalmente a crédito, lo que significa que se vuelve una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo. Un problema adicional con el inventario como activo líquido es que cuando las compañías enfrentan la más apremiante necesidad de liquidez, es decir, cuando el negocio anda mal, es precisamente el momento en el que resulta más difícil convertir el inventario en efectivo por medio de su venta. La razón rápida se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Razón rápida} = \frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventario}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

Al igual que en el caso de la liquidez corriente, el nivel de la razón rápida que una empresa debe esforzarse por alcanzar depende en gran medida de la industria en la cual opera. La razón rápida ofrece una mejor medida de la liquidez integral solo cuando el inventario de la empresa no puede convertirse fácilmente en efectivo. Si el inventario es líquido, la liquidez corriente es una medida preferible para la liquidez general (p. 67).

El indicador de la prueba del ácido, es más estricto para medir la liquidez donde se excluyen los inventarios, solo se consideran los activos realizables en menos de un año, para convertirse en efectivo y cubrir las obligaciones a corto plazo.

## **2.2 Marco Conceptual**

### **2.2.1. Gestión.**

Para (Huerdo,2018), diligencia es, “Es el arte de ocasionar practicable un norte y alcanzar una meta en espacio de las dificultades y de la imprevisibilidad de los acontecimientos”. Todas las labores que se realiza los gerentes, gobernantes, personal en general son las gestiones desarrollan en pedestal a un objetico o meta sé que se desee obtener mediante tácticas.

### **2.2.2 Cuentas por cobrar.**

Según Stickney, Well, Schipper, & Francis, (2012)

Comprende los montos adeudados por los clientes producto de la venta de bienes o servicios a crédito. Las cuentas por cobrar describen la cifra que representa el monto total de efectivo que los clientes deben (es decir, que la compañía debe recibir de los clientes). La entidad informante mantiene un registro separado para cada cliente y hace el seguimiento de los clientes que no han pagado dentro del periodo acordado de tiempo (p. 51).

Todos los rubros firmados en un documento exigible, se consideran ventas a créditos y por lo tanto se registran en las cuentas por cobrar a plazo fijo.



### **2.2.3 Cuentas incobrables.**

Según Blanco escobar & Gómez Martínez, (1995) “Las cuentas incobrables carecen de valor y no se pueden presentar como activo, además, si no hubo pago, tampoco hubo ingreso, pero la venta se efectuó y la mercancía se entregó” (p. 34).

Las cuentas incobrables son valores que se pierden con el pasar del tiempo y en donde la empresa empieza a provisionar hasta recuperar la totalidad de la cartera incobrable.

### **2.2.4 Contabilidad.**

Según Fowler Newton, (2012) “La contabilidad brinda información útil para la toma de decisiones y el control referida al patrimonio del ente, a su evolución, a los bienes de terceros en poder del ente y a ciertas contingencias” (p. 45).

La contabilidad es muy importante para las empresas, más aún cuando aquellas empresas se dedican a vender a crédito, donde es necesario saber registrar las ventas a créditos, que a la vez nacen las cuentas por cobrar, de tal manera se vea reflejado en los estados financieros de la empresa.

### **2.2.5 Organización.**

Según García Del Junco & Casanueva Rocha, (2006) “Entidad que, mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados” (p. 3).

La organización es un ente que se dedica a diferentes actividades, entre una de ellas a la comercialización de electrodomésticos por medio del crédito, la organización conformada, por bienes, talento humano, recurso financiero, etc.

### **2.2.6 La partida doble.**

Según Zapata Sánchez, (2003)

Constituye el principio más práctico, útil y conveniente para producir los estados financieros. Consiste en que cada hecho u operación que se realice afectará, por lo menos, a dos partidas o cuentas contables; por lo tanto, el uso de la partida doble propicia esta regla: no habrá deudor sin acreedor, y viceversa” (p. 72).

No puede existir un deudor sin su acreedor, las entradas y salidas del hecho generador de las transacciones de la compañía.

### **2.2.7 Análisis financiero.**

Según Guajardo Cantú & Andrade de Guajardo, (2008).

El análisis financiero consiste en estudiar la información que contienen los estados financieros básicos por medio de indicadores y metodologías plenamente aceptados por la comunidad financiera, con el objetivo de tener una base más sólida y analítica para la toma de decisiones (p. 158).

Es muy importante hacer análisis financiero de la compañía, porque es la única forma de poder saber si la empresa está cumpliendo los objetivos trazados desde su misión, visión y principios corporativos para las futuras tomas de decisiones.

### **2.2.8 Análisis de estados financieros.**

Según Urías Valiente , (2013) “El análisis de los estados financieros tradicional aplica un enfoque exclusivamente externo en sus planteamientos y en sus conclusiones” (p. 4).

En toda empresa es muy necesario e importante el análisis de los estados financieros para ver la realidad de la empresa frente a otras empresas dentro de la misma actividad.

### **2.2.9 Eficiencia económica.**

Según Mokate, (2001)

La eficiencia económica permitiría analizar la eficiencia relativa de producir diferentes resultados. Se podría asignar un valor monetario tanto a los costos (el valor monetario de los recursos utilizados) como a los efectos - los beneficios. Así, se lograría una comparación entre lo que se genera y lo que se sacrificó para generarlo. Este análisis de eficiencia económica constituye la base del análisis costo-beneficio (p. 6).

La eficiencia económica permite analizar a la empresa los costos incurridos frente a los ingresos y expectativas de la organización.

### **2.2.10 Indicadores de Liquidez.**

Según Nava Rosillón, (2009)

La liquidez implica mantener el efectivo necesario para cumplir o pagar los compromisos contraídos con anterioridad; mientras que la solvencia está enfocada en mantener bienes y recursos requeridos para resguardar las deudas adquiridas, aún [sic] cuando estos bienes no estén referidos a efectivo (p. 613).

Este indicador de liquidez es de gran importancia y ayuda a los gerentes y empresarios, porque permiten ver la disponibilidad líquida que posee la empresa para hacer frente a las obligaciones a corto plazo.

### **2.2.11 Indicadores de rentabilidad.**

Según De La Hoz Suárez, Ferrer, & De La Hoz Suárez, (2008), encontró lo siguiente:

Para Sánchez (2002) “la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados” (p. 94).

En toda acción económica es importante para toda empresa verificar si los gastos operacionales se justifican versus la rentabilidad.

### **2.2.12 Productividad.**

Según Gutiérrez Pulido, (2010)

La productividad tiene que ver con los resultados que se obtienen en un proceso o un sistema, por lo que incrementar la productividad es lograr mejores resultados considerando los recursos empleados para generarlos. En general, la productividad se mide por el cociente formado por los resultados logrados y los recursos empleados. Los resultados logrados pueden medirse en unidades producidas, en piezas vendidas o en utilidades, mientras que los recursos empleados pueden cuantificarse por número de trabajadores, tiempo total empleado, horas máquina, etc. En otras palabras, la medición de la productividad resulta de valorar adecuadamente los recursos empleados para producir o generar ciertos resultados (p. 21).

La productividad en toda empresa es imperiosa, porque midiendo la productividad se van tomando decisiones trascendentales, en cuanto a los recursos empleados.

## **2.3. Marco Legal**

### **2.3.1 NIIF 9 Instrumentos Financieros.**

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

Medición de las pérdidas crediticias esperadas

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.

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.

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 NIIF para Pymes – Sección 11.**

Según NIIF para Pymes - Sección 11, (2013) describe lo siguiente:

Reconocimiento inicial de activos financieros y pasivos financieros

Una entidad sólo reconocerá un activo financiero o un pasivo financiero cuando se convierta en una parte de las condiciones contractuales del instrumento.

Notas:

Las partidas por cobrar o por pagar de forma incondicional se reconocen como activos o pasivos cuando la entidad se convierte en parte del contrato y, como consecuencia de ello, tiene el derecho legal a recibir efectivo o la obligación legal de pagarlo.

Los siguientes acuerdos no se reconocen como activos ni pasivos financieros: Las transacciones futuras planeadas, con independencia de sus probabilidades de ocurrencia, no son activos ni pasivos porque la entidad no se ha convertido en parte de ningún contrato. Los activos a ser adquiridos o los pasivos a ser incurridos como resultado de un compromiso en firme de comprar o vender bienes o servicios, no se reconocen generalmente hasta que al menos alguna de las partes haya ejecutado sus obligaciones según el contrato. Por ejemplo, una entidad que recibe un pedido en firme generalmente no lo reconoce como un activo (y la entidad que solicita el pedido no lo reconoce generalmente como un pasivo) en el momento del compromiso ya que, por el contrario, retrasa el reconocimiento hasta que los bienes o servicios pedidos hayan sido expedidos, entregados o se haya realizado la prestación (p. 28).

### **Medición inicial**

Al reconocer inicialmente un activo financiero o un pasivo financiero, una entidad lo medirá al precio de la transacción (incluidos los costos de transacción excepto en la medición inicial de los activos y pasivos financieros que se miden al valor razonable con cambios en resultados) excepto si el acuerdo constituye, en efecto, una transacción de financiación. Una transacción de financiación puede tener lugar en relación a la venta de bienes o servicios, por ejemplo, si el pago se aplaza más allá de los términos comerciales normales o se financia a una tasa de interés que no es una tasa de mercado. Si el acuerdo constituye una transacción de financiación, la entidad medirá el activo financiero o pasivo

financiero al valor presente de los pagos futuros descontados a una tasa de interés de mercado para un instrumento de deuda similar (p. 29).

Según NIIF para Pymes – Sección 11, las cuentas por cobrar son reconocidas por la empresa cuando estas se hayan originado con la naturaleza del giro del negocio y cuando la entidad se convierte en parte del contrato; por lo tanto, son considerados dentro del estado de situación financiera de la empresa.

### **2.3.3 Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.**

Según la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno señala lo siguiente:

#### **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 concedidos por la sociedad al socio, a su cónyuge o a sus parientes dentro del cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad ni los otorgados a sociedades relacionadas. En el caso de recuperación de los créditos, a

que se refiere este artículo, el ingreso obtenido por este concepto deberá ser contabilizado.

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

Las provisiones serán deducibles hasta por el monto que la Junta 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. 17).

De acuerdo a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno determina que toda cuenta por cobrar cuando pasan más de 120 días se considera cuentas incobrables, así mismo dejan de ser cuentas incobrables cuando se empieza a recuperar las cuentas vencidas. Por eso según la ley para estas cuentas incobrable originadas del giro del negocio, realizadas en cada ejercicio a razón del 1% anual sobre los créditos comerciales concedidos en ese ejercicio y que están pendientes de recaudar al cierre del mismo, además la provisión acumulada no puede exceder del 10% de la cartera total.



Además, las provisiones que sean voluntarias, así como las que dispongan la Ley no serán deducibles para efectos tributarios si exceden los límites establecidos.

#### **2.3.4 Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.**

Según el Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno nos detalla lo siguiente:

**Art. 28.- Gastos generales deducibles.** - Bajo las condiciones descritas en el artículo precedente y siempre que no hubieren 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:

##### **Créditos incobrables.**

Serán deducibles los valores registrados por deterioro de los activos financieros correspondientes a créditos incobrables generados en el ejercicio fiscal y originados en operaciones del giro ordinario del negocio, registrados conforme la técnica contable, el nivel de riesgo y esencia de la operación, en cada ejercicio impositivo, los cuales no podrán superar los límites señalados en la Ley. La eliminación definitiva de los créditos incobrables se realizará con cargo al valor de deterioro acumulado y, la parte no cubierta, con cargo a los resultados del ejercicio, y se haya cumplido una de las siguientes condiciones:

- a) Haber constado como tales, durante dos (2) años o más en la contabilidad;
- b) Haber transcurrido más de tres (3) años desde la fecha de vencimiento original del crédito;
- c) Haber prescrito la acción para el cobro del crédito;
- d) Haberse declarado la quiebra o insolvencia del deudor; y,
- e) Si el deudor es una sociedad que haya sido cancelada.

Esta disposición aplicará cuando los créditos se hayan otorgado a partir de la promulgación del presente reglamento.

También serán deducibles las provisiones para cubrir riesgos de incobrabilidad que efectúan las instituciones del sistema financiero de acuerdo con las resoluciones que la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera emita al respecto.

No serán deducibles las provisiones realizadas por los créditos que excedan los porcentajes determinados de acuerdo al Código Monetario Financiero, así como por los créditos concedidos 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.

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 efectuados a cuentas por cobrar, como consecuencia de transacciones, actos administrativos firmes o ejecutoriados y sentencias ejecutoriadas que disminuyan el valor inicialmente registrado como cuenta por cobrar. Este tipo de ajustes se aplicará a los resultados del ejercicio en que tenga lugar la transacción o en que se haya ejecutoriado la resolución o sentencia respectiva.

Los auditores externos en los dictámenes que emitan y como parte de las responsabilidades atribuidas a ellos en la Ley de Régimen Tributario Interno, deberán indicar expresamente la razonabilidad del deterioro de

los activos financieros correspondientes a créditos incobrables y de los valores sobre los cuales se realizaron los cálculos correspondientes por deterioro (pp. 20, 22, 23).

Según el Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno indica que los créditos incobrables serán deducibles, si de acuerdo a la ley no han superado los límites prescritos. La eliminación de las cuentas incobrables será definitiva cuando cumpla algunas condiciones impuestas en el reglamento.

## **Capítulo III**

### **Metodología de la investigación**

#### **3.1 Metodología**

En este capítulo se estableció técnicas y procedimientos aplicados con el objetivo de encontrar alternativas que mejoren el manejo de las cuentas por cobrar. Se utilizó el método analítico, histórico y documental, que permitió determinar cuáles han sido los problemas de liquidez en la empresa, además del uso del instrumento de la entrevista mediante la recolección de datos y la información proporcionada por parte de la empresa debidamente evidenciados, ayudaron a la adecuación de soluciones que implicaron en las recomendaciones del problema para obtener resultados deseado.

#### **3.2 Tipo de Investigación**

La investigación que se planteó fue de tipo descriptiva y explicativa, se buscó desde el primer momento describir las variables en estudio, al mismo tiempo establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos objeto de estudio.

#### **3.3 Enfoque de la Investigación**

El enfoque de este proyecto de investigación fue cualitativo, por lo tanto, se utilizaron métodos de medición y se presentaron los resultados obtenidos, basados en acontecimientos históricos.

Se aplicó este enfoque porque se analizó la liquidez de la empresa en relación a las cuentas por cobrar, porque la liquidez es la parte más sensible de los estados de situación financiera de la empresa IMPORPARIS., al ser parte del activo corriente representan un elemento primordial y fundamental dentro del giro del negocio.

### 3.4 Técnicas de Investigación

Para el presente trabajo de investigación se utilizó las siguientes técnicas:

**Técnicas de investigación documental:** Se aplicó en la consulta de páginas web, libros, revistas, y notas de autores relacionados.

**Observación directa:** Se utilizó la técnica de la observación directa para analizar el comportamiento de los fenómenos que acaecen en los procedimientos con relación a las cuentas por cobrar, determinando las recomendaciones en el informe final de dicha técnica.

**Entrevista:** Se realizó con el objetivo de obtener diversas opciones o repuestas que permitieron determinar el motivo de los problemas existen las cuentas por cobrar como ayuda para aclarar dudas de aquellas que existieren dentro del proceso de análisis.

### 3.5 Población y Muestra

Para determinar la población, se estableció que la empresa IMPORPARIS S.A. está conformada por las áreas de crédito y cobranza, contabilidad y gerencia, departamentos que están ligados directamente con el tema de análisis.

**Tabla 2:** *Población*

<b>POBLACIÓN</b>	<b>N°</b>
<b>LOGISTICA</b>	20
<b>VENTAS</b>	40
<b>ADMINISTRACION</b>	30
<b>TOTAL</b>	90

**Elaborado por:** Los autores  
**Fuente:** IMPORPARIS

**Tabla 3:** *Muestra*

<b>MUESTRA</b>	<b>N°</b>
<b>GERENCIA GENERAL</b>	1
<b>CONTADOR</b>	1
<b>ANALISTA DE CREDITO Y COBRANZA</b>	1
<b>TOTAL</b>	3

**Elaborado por:** Los autores  
**Fuente:** IMPORPARIS

### **3.6 Análisis de los Resultados**

A continuación, se detalla la información que se alcanzó en la entrevista realizada al Gerente General de la empresa IMPORPARIS S.A.

Se reveló que la empresa se encuentra en el mercado con más de ocho años de experiencia ofreciendo a sus clientes un sin número de artículos a nivel nacional.

#### **1.- ¿La empresa realiza Ventas a Crédito?**

Si, las ventas a crédito han sido una de las mejores estrategias que se ha implementado en la compañía, ya que hemos incrementado nuestra cartera de clientes con esta estrategia que es manejada en todos los negocios.

#### **2.- ¿La empresa tiene manuales de políticas de créditos y cobranzas?**

En la empresa se manejan políticas o tipos de criterios que no están definidos con claridad, lo que nos lleva a que tengamos varios criterios para otorgar un crédito y realizar las cobranzas.

#### **3.- ¿Qué mecanismo se emplea para otorgar un crédito?**

La forma para conceder un crédito se realiza haciendo un análisis al cliente, en el cual nos aseguramos de que tan endeudado se encuentra por medio del sistema Equifax (sistema de comportamiento de pagos).

#### **4.- ¿Quién autoriza los créditos otorgados?**

De acuerdo con los resultados alcanzados por las analistas de créditos estos son revisados y aprobados por la Jefatura de crédito y Cobranza.

#### **5.- ¿Qué garantías se solicitan para otorgar un crédito?**

Dependiendo el monto del crédito que se otorgue se solicita garantías hasta USD \$ 1000 dólares no se solicita garantías pasado ese monto, solicitamos pagaré a favor de la empresa o garantías reales como hipotecas.

#### **6.- ¿Qué tratamiento tiene la empresa para las Cuentas incobrables?**

Los responsables de gestionar la cartera vencida son los oficiales de crédito los cuales realizan el seguimiento oportuno para su recuperación mediante llamadas telefónicas envío de mail recordando sus plazos de crédito o realizando visitas a los locales de los clientes.

#### **7.- ¿Cuál es el procedimiento actual para la recaudación de las cuentas por cobrar?**

La nueva estrategia que se está realizando es que todo cliente que realice un pedido deberá tener respaldado lo facturado el mes anterior dentro de los plazos establecidos en las facturas.

#### **8.- ¿Cuáles son los plazos de créditos que se les otorga a los clientes?**

Los plazos de créditos que maneja la empresa es de acuerdo al entorno comercial que pueden ser de 30 a 120 días, o dependiendo de las negociaciones que se den en el entorno suelen llegar hasta 360 días por promociones, pero se está viviendo una problemática que las empresas no están respetando los plazos de crédito otorgados, se están tomando más días para cancelar las obligaciones adquiridas.

#### **Interpretación de la entrevista realizada al Gerente General.**

Mediante la información obtenida en la entrevista se evidenció que no cuentan con políticas de Créditos y Cobranzas debidamente estructuradas que permita obtener buenos resultados en la entrega y recaudación de las cuentas por cobrar.

Se evidenció la concesión de créditos sin su respectivo análisis, que compromete a la compañía a que no pueda cubrir los gastos necesarios, debido a que la recuperación de cartera no se está cumpliendo en los plazos establecidos por los clientes. Una cosa es no tener políticas de créditos y otra es tener y no hacerlas cumplir.

#### **Entrevista realizada al Contador**

##### **1.- ¿Cuál es el proceso que la Empresa tiene para las provisiones?**

Se provisiona el 1% del total de la cartera mensualmente para proceder hacer un análisis anual, la empresa da de baja la cartera incobrable cada tres años.



**2.- ¿Considera usted que las cuentas incobrables son originadas por un mal análisis de crédito? ¿Por qué?**

El problema principal nace en la desorganización en la parte comercial ya que por el deseo de vender y llegar a los presupuestos establecidos por la organización muchas veces se realizan malas negociaciones para cumplir los presupuestos planteados por la empresa, incrementando el riesgo de la liquidez de la empresa.

**3.- ¿En que afecta el incremento de las cuentas incobrables la liquidez de la empresa?**

Tenemos un alto monto de incobrabilidad el cual afecta en el ingreso del flujo de efectivo que puede ser utilizado para comprar nuevo inventario y poder seguir con el giro del negocio.

**4.- ¿Efectúa indicadores de liquidez y de gestión para análisis de las cuentas?**

No se realizan indicadores de liquidez ni de gestión.

**Interpretación de la entrevista realizada al contador**

De acuerdo a lo manifestado por el contador, no se aplican indicadores de liquidez ni gestión durante los procesos de evaluación en la empresa, lo que conlleva un punto ciego para realizar las comparaciones pertinentes de un periodo a otro y evaluar la el avance de la empresa en sus objetivos financieros y organizacionales en general.

La incobrabilidad de las cuentas, expresa el contador, se explica porque se aprueban créditos para lograr un objetivo presupuestario pero que carece de un análisis financiero adecuado. La desorganización comercial es parte del problema, pero fundamental es la falta de una evaluación frecuente con indicadores oportunos para valorar lo que ocurre en la empresa. No se puede reponer stock sin efectivo, por lo que es necesario evaluar la fuga de dinero y rápido.

Es importante que se organicen las políticas a establecer para el otorgamiento de créditos, analizar el perfil del cliente y monitorear que los contratos se estén cumpliendo mes a mes, asimismo, respaldar bajo contratos con peso legal y documentos exigibles ante las autoridades las ventas que se realizan.

## **Entrevista realizada a la Jefa de Crédito.**

### **1.- ¿Cada que tiempo efectúa un control de morosidad y Visitas a cliente?**

Cada 3 meses se revisan con los asesores la cartera de los clientes.

### **2.- ¿Cuáles son los requisitos que se exigen a los clientes para conceder créditos?**

**Los requisitos son los siguientes**

- Solicitud de Crédito
- Croquis del Negocio
- Copia de cedula del cliente y Conyugue
- Copia de RUC actualizado
- Certificado Bancario
- Certificados Comerciales
- Copia de Servicios Básicos
- Certificado de Votación
- Pagare Firmado
- Nombramiento del Representante Legal
- Copia de Nómina de Accionistas

### **3.- ¿Cuál es el procedimiento para recuperar la cartera Vencida?**

No existe un procedimiento específico esta recuperación la realiza netamente el asesor comercial de cada zona bajo la supervisión de su oficial de crédito, si el cliente tiene pagos vencidos se suspenden sus despachos de mercadería.

### **4.- ¿Cuáles son las garantías para respaldar y salvaguardar los créditos otorgados por la empresa?**

Las garantías que se solicita a los clientes son pagaré en blanco, si algún cliente desea realizar una negociación especial fuera de su cupo se solicita una garantía real como bienes inmuebles, Vehículos o pólizas.

## **Interpretación de la entrevista realizada a la Jefa de Crédito**

La morosidad se revisa cada 3 meses, lo cual es un tiempo prudente. Sin embargo, para la alta morosidad que registra la empresa, la revisión debe llevarse mes a mes. El

principal hallazgo en esta entrevista radica en que a pesar de que piden todos los requisitos para un crédito, no hay una política de aprobación para los créditos de la magnitud que lo solicitan, a partir de estos documentos se debe hacer un análisis del perfil de quien solicita el crédito, así como de la empresa que lo respalda.

Si fuera una empresa quien pide el crédito se le deben pedir estados financieros de los últimos 6 meses para verificar las tendencias en sus cuentas y la capacidad de pago que tiene la misma. Mientras que si es una persona natural que trabaja comercializando los productos debe tener movimientos bancarios que lo avalen. Más allá de verificar las referencias comerciales, es necesario saber si las condiciones del cliente en ese momento son las adecuadas para pedir un crédito de la magnitud que lo pide.

### **3.7.- Análisis e interpretación de los Estados Financieros**

#### **3.7.1. Indicadores de Liquidez.**

Estos indicadores permitieron identificar los activos financieros líquidos que posee la empresa para hacer frente a las obligaciones de la compañía.

#### **3.7.2. Liquidez Corriente.**

Activo Corriente      \$20.495.961,00

Pasivo Corriente      \$17.034.934,00

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

Liquidez Corriente =  $\frac{20.495.961,00}{17.034.934,00}$

Liquidez Corriente = 1,20

Este resultado ayuda a identificar la capacidad de disponibilidad de efectivo para cubrir las obligaciones. Por lo general si el resultado es mayor a 1 la compañía posee más activos corrientes que pasivos corrientes lo que permite cubrir las obligaciones a corto plazo,

si el resultado es menor a 1 indica que la compañía posee más pasivos corrientes que activos corrientes lo que conlleva que no se cumpla con los desembolsos a corto plazo.

Con el resultado alcanzado de 1,20, demuestra que la compañía tiene un nivel de solvencia aceptable que por cada dólar adquirido a corto plazo la compañía cuenta con 1 dólar para respaldar sus obligaciones a corto plazo el coeficiente que influye en este cálculo es la presencia de los inventarios los cuales si no son vendidos con rapidez no se convertirán en efectivo.

### **Prueba Acida.**

Activo Corriente     \$20.495.961,00

Pasivo Corriente     \$17.034.934,00

Inventarios             \$7.074.810,00

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

$$\text{Prueba ácida} = \frac{20.495.961,00 - 7.074.810,00}{17.034.934,00}$$

$$\text{Prueba ácida} = 0,79$$

En este cálculo se mide el impacto que tienen los inventarios dentro de la compañía, en este cálculo no se toman en cuenta los inventarios, si nuestro resultado es mayor a 1 demuestra que la compañía tiene disponibilidad para cubrir las deudas a corto plazo, si nuestro indicador es menor a 1 existe el riesgo de caer en insuficiencia de recursos para hacer frente a los pagos.

Con el resultado alcanzado de 0,79 interpreta que por cada dólar adquirido la compañía cuenta con 0,79 centavos para hacer frente a sus obligaciones sin vender sus inventarios.

### Capital de Trabajo.

Activo Corriente    \$ 20.495.961,00  
Pasivo Corriente    \$ 17.034.934,00

Capital de Trabajo = Activo Corriente – Pasivo Corriente

Capital de Trabajo = 20.495.961,00 – 17.034.934,00

Capital de Trabajo = 3.461.027,00

Una vez que la compañía cancele el total de sus obligaciones corrientes, le quedaran \$ 3.461.027,00 de dólares para atender sus obligaciones dentro del desarrollo normal de su actividad económica, si el Capital de trabajo fuera negativo la compañía no tuviera los suficientes activos corrientes para solventar sus obligaciones.

Lo que se denota en la compañía es que cuenta con Capital de trabajo para solventar sus obligaciones.

### Indicadores de Solvencia.

Son aquellos indicadores que permiten conocer principalmente la contribución de los propietarios frente a los acreedores, además de identificar los riesgos que ocasionan si la compañía no puede hacer frente a sus obligaciones.

Apalancamiento		
Activo Total		\$ 21.187.974,00
Patrimonio		\$ 3.749.069,00
Apalancamiento	=	Activo Total Patrimonio
Apalancamiento	=	\$ 21.187.974,00 \$ 3.749.069,00
Apalancamiento	=	5,65

Este indicador permite conocer el nivel de aportación que tienen los recursos propios con relación a terceros, por lo tanto, se puede inferir que por cada dólar invertido en el patrimonio se ha formado 5,65 de activos de más en la compañía. El resultado es propicio para la compañía se debe tener en cuenta que el exceso de deuda puede incurrir en incumplimiento de pago.

### **Apalancamiento financiero.**

#### ***Endeudamiento.***

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Endeudamiento} = \frac{17.438.905,00}{21.187.974,00}$$

$$\text{Endeudamiento} = 0,82$$

Permite medir el nivel financiero de la compañía, el criterio generalmente aceptado es que el valor óptimo de la ratio de endeudamiento sitúe entre el 0,40 y 0,60, es decir que si el rateo es inferior a 0,40 se está incurriendo en un exceso de Capital es decir cuenta con recursos propios insuficientes aprovechados, si el rateo es superior a 0,60 implica que la compañía está excesivamente endeudada.

Como se puede evidenciar el endeudamiento de la compañía supera el 0,60 de lo recomendado. El importe total de sus deudas es del 82% de sus fondos propios, lo que significa que el endeudamiento es excesivo.

### **Indicadores de Gestión.**

Mide la eficacia en relación a los recursos utilizados por la compañía en niveles de rotación en Inventarios, Ventas, Cobranzas y pagos de deudas.

### **Rotación de Cartera.**

Ventas \$29.204.984,02

Cuentas por cobrar \$ 9.636.931,00

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{29.204.984,02}{9.636.931,00}$$

$$\text{Rotación de cartera} = 3,03 \text{ veces}$$

Establece el número de veces que las cuentas por cobrar retornan, en promedio, en un periodo determinado.

Para que una rotación de cartera sea eficiente y apropiada dentro de la compañía debería rotar entre 6 y 12 veces en el año lo que sería entre 60 y 30 días.

Como podemos denotar este indicador que se obtuvo fue de 3,03 por lo tanto el número de veces que las cuentas por cobrar retornan en un periodo lo que es desfavorable ya que se efectivizan 3 veces al año, en un rango de 120 días que la compañía se tarda en hacer efectiva su cartera.

Este es el resultado de no tener una política establecida de cobro.

### **Rotación de Inventarios**

Costo de los Bienes Vendidos \$ 23.682.485,34

Inventario \$ 7.074.810,00

$$\text{Rotación de Inventario} = \frac{\text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Inventarios}}$$

$$\text{Rotación de Inventario} = \frac{23.682.485,34}{7.074.810,00}$$

$$\text{Rotación de Inventario} = 3,34 \text{ veces}$$

Este indicador cuantifica el número de veces que se tardan los inventarios en convertirse en efectivo, también demuestra cuantas veces en el año rotan los inventarios, a mayor rotación de inventario más rápido será el retorno del valor invertido.

Se muestra que el indicador es de 3,34 el cual indica el número de veces que roto nuestro inventario en el transcurso de un año, el cual es equivalente a 109 días que la compañía roto su inventario, no es muy eficaz por el cumplimiento de obligaciones de la compañía.

### **Rotación de Ventas.**

Ventas

Activo Total \$ 21.187.974,00

$$\begin{aligned} \text{Rotación de Ventas} &= \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}} \\ \text{Rotación de Ventas} &= \frac{29.204.984,02}{21.187.974,00} \end{aligned}$$

$$\text{Rotación de Ventas} = 1,37$$

Nos da a conocer el nivel de efectividad que tiene la administración y relación de las ventas y sus activos

Se determina que la compañía renuevas sus activos en casi 265 al año.

### **Periodo Promedio de Cobranza.**

Cuentas por cobrar	\$ 9.636.931,00
Ventas	\$ 29.204.984,02

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 365 \text{Dias}}{\text{Ventas}}$$



		ventas
Periodo promedio de cobro	=	$\frac{9.636.931,00 \times 365}{\$ 29.204.984,02}$
Periodo promedio de cobro	=	$\frac{\$ 3.517.479.815,00}{\$ 29.204.984,02}$
Periodo promedio de cobro	=	120,44 días

Este indicador permite apreciar el número de días que tarda la compañía en hacer efectiva las cuentas por cobrar la cual se refleja en la gestión o buena marcha de la compañía, estas pueden afectar en la liquidez de la compañía.

La compañía otorga a sus clientes un plazo de 30 – 60 – 90 A continuación se detalla la información que se alcanzó en la entrevista realizada al Gerente General de la empresa IMPORPARIS S.A.

Se reveló que la empresa IMPORPARIS S.A. se encuentra en el mercado con más de ocho años de experiencia ofreciendo a sus clientes un sin número de artículos a nivel nacional.

### **Indicadores de Rentabilidad.**

Margen Bruto		
Ventas		\$29.204.485,34
Costo de venta		\$23.682.485,34
Margen Bruto	=	$\frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Venta}}{\text{Ventas}}$
Margen Bruto	=	$\frac{29.204.984,02 - 23.682.485,34}{29.204.984,02}$
Margen Bruto	=	0,18

El margen ideal sería el que oscile en el 50% esto depende mucho del tipo de actividad económica que desempeñe, si el índice es mayor existe la posibilidad de cubrir todos los costos y gastos que tiene la compañía mientras si tiene un índice menor no los podrá

cubrir. Con el resultado obtenido del 18% se determina que la compañía no puede arriesgarse a contraer obligaciones con terceros porque no va a tener la capacidad para hacer frente a esas obligaciones.

### **3.9 Análisis Horizontal y Vertical**

El análisis Vertical y horizontal se realizó de los años 2015 y 2016 tomando la base de análisis el año 2016, el balance es tomado de los estados financieros de la empresa.

**Tabla 4:** Estado de situación financiera

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA  
IMPORPARIS S.A.  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015 Y 2016**

Activos corrientes	2015	Análisis Vertical	2016	Análisis Vertical	Variación Absoluta	Variación Relativa
Efectivo y equivalentes al efectivo	1.091.169,00	4,59%	518.238,00	2,45%	(572.931,00)	-53%
Activos financieros						
Documentos y cuentas por cobrar clientes	11.610.720,00	48,83%	9.636.931,00	45,48%	(1.973.789,00)	-17%
Compañías y partes relacionadas	2.157.595,00	9,07%	2.321.328,00	10,96%	163.733,00	8%
Impuestos y retenciones	684.971,00	2,88%	553.782,00	2,61%	(131.189,00)	-19%
Otras	776.873,00	3,27%	667.408,00	3,15%	(109.465,00)	-14%
(-) Provisiones	(248.988,00)	-1,05%	(329.603,00)	-1,56%	(80.615,00)	32%
Inventarios	7.338.002,00	30,86%	7.074.810,00	33,39%	(263.192,00)	-4%
Activos pagados por anticipados	62.600,00	0,26%	53.067,00	0,25%	(9.533,00)	-15%
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>23.472.942,00</b>	<b>98,72%</b>	<b>20.495.961,00</b>	<b>96,73%</b>	<b>(2.976.981,00)</b>	<b>-13%</b>
Activos No Corrientes						
Clientes	105.323,00	0,44%	466.544,00	2,20%	361.221,00	343%
Activo fijo neto	157.136,00	0,66%	152.520,00	0,72%	(4.616,00)	-3%
inversiones Financieras	22.700,00	0,10%	22.700,00	0,11%	-	0%

Otros activos	20.321,00	0,09%	49.049,00	0,23%	28.728,00	141%
Inversiones en asociadas	0,00	0,00%	1.200,00	0,01%	1.200,00	0
				0,00%		
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>305.480,00</b>	<b>1,28%</b>	<b>692.013,00</b>	<b>3,27%</b>	<b>386.533,00</b>	<b>127%</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>23.778.422,00</b>	<b>100%</b>	<b>21.187.974,00</b>	<b>100%</b>	<b>(2.590.448,00)</b>	<b>-11%</b>

## PASIVO Y PATRIMONIO

### Pasivo Corriente

Clientes y Documentos por Pagar	9.174.978,00	38,59%	10.318.022,00	48,70%	1.143.044,00	12%
Compañías y partes relacionadas	10.297.041,00	43,30%	5.234.308,00	24,70%	(5.062.733,00)	-49%
Otras	460.817,00	1,94%	817.181,00	3,86%	356.364,00	77%
Impuesto a la Renta	316.987,00	1,33%	293.652,00	1,39%	(23.335,00)	-7%
Pasivos Acumulados						
Por Beneficios de ley a los empleados	130.655,00	0,55%	157.065,00	0,74%	26.410,00	20%
Participación de Trabajadores	228.540,00	0,96%	214.706,00	1,01%	(13.834,00)	-6%
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>20.609.018,00</b>	<b>86,67%</b>	<b>17.034.934,00</b>	<b>80,40%</b>	<b>(3.574.084,00)</b>	<b>-17%</b>
Pasivo no Corriente						
Obligaciones no patronales	343.349,00	1,44%	403.971,00	1,91%	60.622,00	18%

<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>20.952.367,00</b>	<b>88,12%</b>	<b>17.438.905,00</b>	<b>82,31%</b>	<b>(3.513.462,00)</b>	<b>-17%</b>
Patrimonio	2.826.055,00	11,88%	3.749.069,00	17,69%	923.014,00	33%
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>23.778.422,00</b>		<b>21.187.974,00</b>			

**Elaborado por: Los autores.**

**Fuente:** Tomada de los estados financieros de la empresa

### **3.10 Conclusiones del Análisis Vertical y horizontal**

#### **Activo**

En el año 2015 el activo corriente disminuyó a 96,73% del total de activo que posee la compañía, donde se puede evidenciar que la empresa puede hacer frente a sus costos y gastos. Por lo tanto, las cuentas por cobrar clientes del periodo 2016 representan la mayor liquidez de la compañía, para lo cual no se recomienda que se deben mejorar las políticas de otorgamiento de crédito.

El inventario de la compañía representa el 33,39% del circulante, lo que se identifica que posee una mercadería antigua de difícil rotación; provocando el deterioro en su almacenamiento y pérdidas económicas para la empresa. Esto principalmente a que no se recupera la inversión realizada por la compra de la mercadería.

Como se puede apreciar el 10,96% del circulante corresponden a partes relacionadas de la compañía lo cual representa un valor representativo en la disponibilidad del circulante.

#### **Pasivo y Patrimonio**

Las obligaciones de la compañía con terceros representan el 80,40% lo que corresponde a obligaciones contraídas para solventar costos y gastos los cuales aumentaron en comparación del año 2015.

El 24,70 % de las obligaciones corresponden a partes relacionadas de un decrecimiento en comparación del año 2015.

El pasivo corriente está establecido en su gran parte al cumplimiento de obligaciones contraídas con proveedores y partes relacionadas

### **3.11 Análisis Horizontal entre los saldos de los años 2016 y 2015 se analizan las cuentas principales de nuestra investigación.**

#### **Activo**

La cuenta Efectivo y Equivalentes al efectivo como se evidencia en nuestro análisis tuvo un decrecimiento del 53% en relación al año 2014 este es el resultado de el decrecimiento de las ventas.

Como se evidencia las Cuentas por cobrar decrecieron en un 17% en relación al año 2015 al no tener ventas nuestras cuentas por cobrar decrecieron y afecto la liquidez en un 53%.

Los activos no corrientes tuvieron un incremento del 343% lo cuales correspondes a cuentas que no se harán efectivo por más de un año.

**Tabla 5:** Cuentas por cobrar

N°	Cliente	Monto	Fecha de otorgamiento crédito	Fecha de revisión	Plazo de crédito	Días transcurrido del crédito hasta 20-07-2018	Crédito	Monto de los créditos vigente	Créditos vencidos con 91 días o mas	
1	FIERRO JIMENEZ ANA LUCIA	\$ 17.019,67	12/02/2016	20/07/2018	30 días	889	En mora	\$ 0.00	\$ 17.019,67	
2	REVELO AUZ ALEXANDRA DEL CARMEN- COM.ALEXANDER	\$ 19.576,31	20/03/2016	20/07/2018	30 días	852	En mora	\$ 0.00	\$ 19.576,31	
3	ORTIZ SALAZAR WALTER LUNTHER-O&R MATERIAL ELECTRIC	\$ 7.238,19	01/04/2016	20/07/2018	60 días	840	En mora	\$ 0.00	\$ 7.238,19	
4	NEVAREZ NEVAREZ EDDY RENE (FERRETERIA CHICHO)	\$ 36.851,90	31/05/2016	20/07/2018	90 días	780	En mora	\$ 0.00	\$ 36.851,90	
5	MOREIRA RIVADENEIRA EDUARDO MALAQUIAS	\$ 557,47	16/06/2016	20/07/2018	60 días	764	En mora	\$ 0.00	\$ 557,47	
6	PACHECO JARA WILLIAN JAVIER	\$ 393,08	21/07/2016	20/07/2018	60 días	729	En mora	\$ 0.00	\$ 393,08	
7	MORA FERNANDEZ MERCY MARIELA	\$ 7.715,89	07/10/2016	20/07/2018	60 días	651	En mora	\$ 0.00	\$ 7.715,89	
8	PAZ ALVAREZ JENNY MARISOL	\$ 12.610,58	15/02/2016	20/07/2018	60 días	886	En mora	\$ 0.00	\$ 12.610,58	
9	HAVECORP S.A.	\$ 15.537,79	19/07/2016	20/07/2018	60 días	731	En mora	\$ 0.00	\$ 15.537,79	
10	CACERES GONZALEZ CHRISTIAN MAURICIO	\$ 465,05	15/08/2016	20/07/2018	60 días	704	En mora	\$ 0.00	\$ 465,05	
11	ESCOBAR CELY LUIS EUGENIO	\$ 16.570,14	10/09/2016	20/07/2018	60 días	678	En mora	\$ 0.00	\$ 16.570,14	
12	CONSTRUCCIONES CABRERA CONSTRUCABRERA CIA.LTDA	\$ 10.005,49	17/09/2016	20/07/2018	60 días	671	En mora	\$ 0.00	\$ 10.005,49	
13	DELGADO VERA AMINTA CECIBEL-FERRETERIA DELGADO &V	\$ 21.484,06	30/11/2016	20/07/2018	90 días	597	En mora	\$ 0.00	\$ 21.484,06	
<b>N° clientes</b>		<b>13</b>								<b>13 clientes</b>
<b>Total, de cartera vencida</b>		<b>\$ 166.025,62</b>								<b>\$ 166.025,62</b>

**Elaborado por:** Los autores

**Fuente:** IMPORPARIS S.A.

Se identificó como están actualmente los saldos vencidos de las cuentas por cobrar del año 2016 de la empresa las cuales no han sido recuperadas satisfactoriamente por el personal encargado, por una inadecuada política de créditos y cobranzas y está ocasionando un serio problema con la liquidez de la empresa.

### **Pasivo y Patrimonio**

Las cuentas por pagar tuvieron un incremento del 12% en relación con el año anterior lo cual representa que se obtuvo más obligaciones a las cuales hay que hacer frente en este periodo.

Las partes relacionadas ocupan un valor representativo en el pasivo a pesar de que existe decrecimiento del 49% es una de cuenta de mayor representación en el pasivo de la compañía.

En cuanto al patrimonio se generó un incremento en el capital el cual está representado por un 33% para el año 2016.



## Capítulo IV

### Informe final

#### 4.1 Informe Técnico

Una vez culminado el trabajo de investigación, se procede a elaborar el respectivo Informe técnico, de la empresa IMPORPARIS S.A. con respecto a las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez, y sus análisis con los indicadores financieros, que permita medir la liquidez real de la compañía.

**Tabla 6:** *Desarrollo del Informe Técnico*

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA	
<b>RAZÓN SOCIAL:</b>	IMPORPARIS S.A.
<b>CLASE DE CONTRIBUYENTE:</b>	Sociedad Anónima
<b>TIPO DE CONTRIBUYENTE:</b>	Sociedad
<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA:</b>	Venta al por mayor y menor de artículos de ferretería
<b>PROVINCIA</b>	Guayas
<b>CANTÓN</b>	Guayaquil
<b>RUC</b>	0702526757001
<b>FECHA DE CONSTITUCIÓN</b>	11 de septiembre del 2009

**Elaborado por:** Los autores  
**Fuente:** IMPORPARIS.

#### 4.2 Actividades realizadas

Para el desarrollo del proyecto de investigación se realizaron las siguientes actividades descritas a continuación:

- Entrevistas: Se realizaron las entrevistas al Gerente Contador y Jefe de Créditos de la empresa.
- Revisión del estado de situación financiera de la empresa
- Análisis de los Indicadores Financieros tomando la información de los estados financieros de la empresa.
- Revisión documental de la información contable de la empresa.

**Tabla 7: Informe Técnico Final IMPORPARIS S.A.**

<b>Problema</b>	<b>Recomendación</b>	<b>Detalle de la Recomendación</b>	<b>Tiempo (TI) Responsable (RE)</b>	<b>Beneficios Directos</b>
<b>Falta de Manual de POLÍTICAS DE CRÉDITO</b>	Diseñar	Manuales de políticas de crédito para el análisis crediticio	TI: 15 días RE: Analista de crédito y jefe de crédito	Minimizar el riesgo de cartera vencida
<b>NO CUENTA CON manual de procedimientos para evaluar la calificación del credito</b>	Diseñar	Manuales de procedimientos de evaluación y calificación crediticia	TI: 15 día; RE: jefe de crédito y Comercial	Minimizar el riesgo de morosidad
<b>NO CUENTA CON manual de procedimientos para evaluar la calificación del credito para el sector agrícola</b>	Diseñar	Manuales de procedimientos de evaluación y calificación crediticia para el sector agrícola	TI: 15 días RE: jefe de crédito y Comercial	Minimizar el riesgo de morosidad
<b>Falta de capacitación a los empleados</b>	Capacitación	Dirigida a los empleados en temas de políticas y aplicación de procesos en las cuentas por cobrar	TI: cada 6 meses RE: Gerencia	Aplicación de políticas y manejo de procesos
<b>no cuentan con buró de crédito</b>	Realizar un mejor uso eficiente de la herramienta del buró de crédito Equifax	Aprovechar la herramienta de buró de crédito y revisar el historial crediticio de los clientes.	TI: todos los días RE: Analista de crédito y cobranza	Reportes claros y detallados, mayor precisión de las decisiones crediticias.
<b>No cuentan con un sistema de análisis de cartera de crédito</b>	Establecer un departamento de análisis de cartera de crédito	Insertar al equipo de trabajo un departamento de cartera	TI: 1 mes RE: Gerente General	Respaldo y seguridad en la administración del departamento de crédito y cobranza
<b>Ausencia de análisis de los Indicadores de liquidez y de gestión</b>	Desarrollo y análisis de los indicadores	Analizar los estados financieros con los indicadores de gestión y liquidez.	TI: 1 día RE: Contador	Otorga información financiera actual, valida y precisa.

**Elaborado por:** Los autores

**Fuente:** IMPORPARIS S.A.

### 4.3. Hallazgos

- La empresa registra elevadas cuentas por cobrar, las cuales no se han recuperado de manera eficiente mediante la gestión de cobranza.
- Se incrementan los costos para agilizar las cobranzas a los clientes que poseen cartera vencida mediante envío de correos electrónicos llamadas telefónicas y visitas periódicas a los locales del cliente.
- El personal asignado para cada área de trabajo no recibe capacitación constante para el mejoramiento del desempeño de sus funciones
- Por descuido en los cobros la empresa incurre en altos montos incobrables.

### 4.4 Análisis de impacto

**Tabla 8:** *Análisis de impacto*

Índices Financieros	2015	2016
<b>Liquidez Corriente</b>	1,13	1,2
<b>Prueba acida</b>	0,78	0,79
<b>Capital de Trabajo</b>	2.863.924,00	3.461.027,00
<b>Apalancamiento</b>	8,41	5,65
<b>Endeudamiento</b>	0,88	0,82
<b>Rotación de Cartera</b>	2,73	3,03
<b>Rotación de Inventarios</b>	3,43	3,34
<b>Rotación de Ventas</b>	1,34	1,37
<b>Periodo promedio de cobranza</b>	132	120
<b>Periodo promedio de pago</b>	123	149
<b>Margen bruto</b>	0,2	0,18

**Elaborado por:** Los autores

**Fuente:** IMPORPARIS S.A.

- El aumento de la liquidez corriente, ya que en el año 2015 fue de 1,13 y para el año 2016 fue de 1,20 lo cual nos indica que la compañía puede solventar sus costos y gastos.
- En la prueba ácida para el año 2015 fue de 0,78, mientras que para el año 2016 fue de 0,79, esto sin considerar los inventarios que se excluyen en este indicador.

- Se expresa que el capital de trabajo para el año 2016 existe un aumento lo que nos indica que la empresa puede hacer frente a sus obligaciones.
- Observamos una disminución en comparación al año 2015 lo cual se incurrirá menos gastos de intereses por financiamientos solicitados.
- El índice de endeudamiento en relación con el 2015 disminuyó lo que establece que la empresa no está dependiendo mucho de terceros para el giro del negocio.
- Rotación de cartera, aunque observamos un mejoramiento en el indicador la cartera rota 3 veces al año cuando los créditos se manejan hasta 90 días.
- Rotación de inventarios en comparación al año 2015 se mantiene el promedio de rotación 3 veces al año
- Rotación de ventas en comparación al año 2015 se mantiene la empresa renueva sus activos una vez al año.
- En el periodo promedio de cobranza en relación con el año 2015 existe una mejora, pero sigue siendo una problemática para la empresa que manejamos créditos hasta 90 días y nuestro indicador del 2016 nos demuestra que la cartera se hace efectiva en 120 días.
- En el periodo promedio de pago se incrementos por la baja de ingresos, lo que conlleva a que la empresa no cumpla con las obligaciones adquiridas, los cuales son generadas por las inadecuadas políticas de cobranzas ya que manejamos créditos con proveedores de 90 días plazo
- Margen bruto en comparación al año 2015 tuvo una pequeña disminución sin embargo la empresa no puede arriesgarse a endeudar más.

## CONCLUSIONES

De acuerdo con la investigación realizada en la empresa IMPORPARIS S.A., con domicilio en la provincia del Guayas, cantón Guayaquil, vía a Daule, parroquia Tarqui sector Norte, en cuanto al tema “Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez” podemos tener las siguientes conclusiones.

La empresa no cuenta con un manual de políticas y procedimientos para el otorgamiento de créditos y tampoco para los procesos de recuperación de cartera vencida.

No tienen un manual de control interno con respecto al otorgamiento del crédito y a la administración de la cartera, no manejan buró de crédito.

La empresa no cuenta con programas de capacitación al personal en temas de análisis de créditos, de cobranza y financieros, lo que origina el desconocimiento del impacto que tiene la incobrabilidad en la liquidez de la compañía.

No se toman medidas legales para la recuperación de la cartera vencida, ni se efectúan análisis de los indicadores financieros para evaluar la situación de la empresa y esperan 3 años para enviar la cartera de crédito a castigo.

De acuerdo con los resultados de los indicadores de liquidez de cuentas por cobrar, no podemos concluir si corresponden a síntomas de buena salud financiera ya que no poseen políticas y procedimientos de crédito y cobranza, no se realiza análisis por cliente para el otorgamiento de créditos.

Se muestra las variaciones entre los períodos 2015 y 2016, la empresa IMPORPARIS S.A., denota una disminución de su margen bruto en un 17.05% entre los períodos 2015 – 2016, siendo afectada la utilidad neta en una reducción del 5.97% entre dichos períodos.

## RECOMENDACIONES

Luego de todos los análisis e investigaciones realizadas a la empresa IMPORPARIS S.A., podemos proponer las siguientes recomendaciones:

Se recomienda elaborar un manual de políticas y procedimientos para el otorgamiento de crédito y los procesos de cobro también para el sector agrícola controlando mejor el riesgo crediticio.

Diseñar un reporte de administración de cartera de crédito por cliente para los vendedores, disponiendo de esta manera una mejor información actualizada del vencimiento de las cuentas y llevar un control constante de las cuentas por cobrar para analizar y cambiar los cupos y plazos asignados de crédito.

Realizar capacitaciones continuas al personal de crédito y cobranza para mejorar el buen manejo de la administración de la cartera y el análisis de los créditos.

Se aconseja máximo mantener cartera vencida hasta 2 años para no seguir generando más provisiones. e incrementar al equipo de trabajo un departamento legal para que ayude en temas de morosidad de la cartera.

Realizar análisis de los indicadores financieros para controlar y evaluar las actividades de la empresa, lo cual permitirá determinar las causantes de las decisiones tomadas y mejorar las estrategias de cobro y crédito.

Se recomienda, revisar los costos de ventas y los gastos operacionales, acorde a la realidad de la compañía.

## Bibliografía

- Blanco escobar, L. G., & Gómez Martínez, J. A. (1995). Cuentas Incobrables. En *Administración financiera de las cuentas por cobrar* (pág. 34). Recuperado el 24 de Abril de 2017, de <http://cdigital.uv.mx/bitstream/123456789/38109/1/blancoescobar.pdf>
- Cruz , C. L. (2012). Evaluación del sistema de control interno y su incidencia en el proceco de las cuentas por cobrar de la Asociación de Pobladores y productores de MIRAFLOR "FORO MIRAFLOR". Managua.
- De La Hoz Suárez, B., Ferrer, M. A., & De La Hoz Suárez, A. (2008). Indicadores de rentabilidad. *Revista de Ciencias Sociales (RCS)*, 94.
- Deléchat, C., Henao, C., Muthoor, P., & Vtyurina, S. (2014). En *Los factores determinantes de las reservas de liquidez en América Central* (pág. 102).
- Encalada, L. (2016). *Provisión de las cuentas por cobrar y su efecto en los estados financieros de la compañía Intvescom S.A.* Guayaquil: Proyecto de Investigación previo a la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría - CPA.
- Fernandez , N. (15 de junio de 2009). *PROCEDIMIENTOS DE CONTROL INTERNO DE LAS CUENTAS POR COBRAR EN LAS EMPRESAS DE CONSTRUCCIÓN DE LA INDUSTRIA PETROLERA CASO: MUNICIPIO MARACAIBO*. Obtenido de Revista Electronica de Gerencia Empresarial: <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/coeptum/article/viewArticle/238/588>
- Fowler Newton, E. (2012). Definición de contabilidad. En *Contabilidad básica* (pág. 45). Buenos Aires: Macchi.

- García Del Junco, J., & Casanueva Rocha, C. (2006). Definición d empresa. En *Prácticas de la Gestión Empresarial* (pág. 3). Mc Graw Hill.
- Guajardo Cantú, G., & Andrade de Guajardo, N. (2008). Liquidez. En G. Guajardo Cantú, & N. E. Andrade de Guajardo, *Contabilidad financiera* (5 ed., pág. 158). México D.F.: Mc\_Graw Hill. Recuperado el 23 de aBRIL de 2017
- Guitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). Liquidez. En *Principios de administración financiera* (págs. 62 - 63). México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Gutiérrez Pulido, H. (2010). Productividad. En *Calidad total y productividad* (pág. 21). México D.F.: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- IASB. (2013). *NIIF para Pymes - Seccion 11*.
- IASB. (2014). *NIIF 9 Instrumentos Financieros*.
- Label, W., de León Ledesma , J., & Ramos Arriagada, R. A. (2012). Cuentas por cobrar (o clientes). En W. Label, J. de León Ledesma, & R. A. Ramos Arriagada, *Contabilidad para no contadores: una forma rápida y sencilla de entender la contabilidad*. Ecoe Ediciones.
- (s.f.). *Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno*. Guayaquil.
- Mokate, K. M. (2001). Eficiencia económica. En *Eficacia, eficiencia, equidad y sostenibilidad. ¿Qué queremos decir?* (pág. 6). Washington, D.C.
- Nava Rosillón, M. A. (2009). Liquidez y solvencia. *Revista venezolana de gerencia*, 613.
- Panchano, A. (2013). *Eficiencia y productividad en las empresas*.
- (s.f.). *Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno*. Guayaquil.



- Stickney, C. P., Well, R. L., Schipper, K., & Francis, J. (2012). Cuentas por cobrar. En *Contabilidad Financiera: Una introducción a conceptos, métodos y usos* (pág. 51). Buenos Aires, Argentina: Cengage Learning Argentina.
- Urías Valiente, J. (2013). Análisis de los estados financieros. En *Los flujos financieros y el análisis financiero : Un enfoque interno* (pág. 4). España.
- Zapata Sánchez, P. (2003). La partida doble. En *Contabilidad básica* (pág. 23).

# ANEXOS

**Factura de deudores 701033709**

**Copia**

30/05/2014
Sociedades IMPORPARIS S.A. Km 13,5 Vía Daule
Dirección GUAYAQUIL ECUADOR
Industria: VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA
Contacto

R.U.T. 0992638125001
Ciudad Guayaquil
Condado: TARQUI 0901
Tel. 5000300
Fax

Condiciones de pago	30 - 60 - 90 días	Tipo de cambio:		Ref.: TP28-14 Basado en pedido de clientes 601000004
---------------------	-------------------	-----------------	--	--

#	Número de artículo	Descripción	Cantidad	Precio	Total
1	LJT514W	LAMPARA FLUORESCENTE 14W 110V C/TUBO T5 C/\$	500	ECU 0,3872	ECU 193,58
2	FL100SF	REFLECTOR HALOG S/TUBO 1000W 110V 50/60HZ FIL	480	ECU 3,6340	ECU 1.744,31
3	FL150SF	REFLECTOR HALOG S/TUBO 1500W 110V 50/60HZ FIL	300	ECU 8,8785	ECU 2.663,54
4	FL50SF	REFLECTOR HALOG S/TUBO 500W 110V 50/60HZ FIL	2.400	ECU 1,9846	ECU 4.763,06
5	DDD115SF	DISCO DE CORTE DIAMONT SECO 115MM SANFLEX	1.800	ECU 1,0184	ECU 1.833,06
6	DDD180SF	DISCO DE CORTE DIAMONT SECO 180MM SANFLEX	2.000	ECU 2,4303	ECU 4.860,67
7	DDD230SF	DISCO DE CORTE DIAMONT SECO 230MM SANFLEX	900	ECU 4,3312	ECU 3.898,11
8	DDT115SF	DISCO CORTE DIAMONT TURBO MOJADO/SECO 115MM SANFLEX	900	ECU 1,1541	ECU 1.038,70
9	DDT180SF	DISCO CORTE DIAMONT TURBO MOJADO/SECO 180MM SANFLEX	400	ECU 2,6069	ECU 1.042,75
10	DDW115SF	DISCO CORTE DIAMONT WET MOJADO 115MM SANFLEX	1.800	ECU 0,9369	ECU 1.686,36
11	DDW180SF	DISCO DE CORTE DIAMONT WET MOJADO 180MM SANFLEX	800	ECU 2,3081	ECU 1.846,50
12	DDW230SF	DISCO DE CORTE DIAMONT WET MOJADO 230MM SANFLEX	150	ECU 4,2226	ECU 633,38
13	QLZ2C	GATA HIDRAU LAGARTO 2 TON (125MM A 300MM)	1.800	ECU 15,2945	ECU 27.530,15
14	YQ02S	GATA BOTELLA 2 TN HIDRAULICA MARCA PEGASSO	300	ECU 5,6972	ECU 1.709,16
15	YQ04S	GATA BOTELLA 4 TN HIDRAULICA MARCA PEGASSO	320	ECU 6,4958	ECU 2.078,67
16	YQ05S	GATA BOTELLA 5 TN HIDRAULICA MARCA PEGASSO	160	ECU 7,5076	ECU 1.201,21
17	YQ06S	GATA BOTELLA 6 TN HIDRAULICA MARCA PEGASSO	80	ECU 8,1066	ECU 648,53

TP28-14 Basado en pedido de clientes 601000004	Neto	ECU 58.966,16
--	------	---------------

	Impuesto	ECU 7.075,94
--	----------	--------------

	<b>Total</b>	<b>ECU 66.042,10</b>
--	--------------	----------------------

Verificación:	Día pago:
R.U.T.: Fecha:	Fecha

**Figura 3** Factura de acreedores



**REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES  
SOCIEDADES**



**NÚMERO RUC:** 0992638125001  
**RAZÓN SOCIAL:** IMPORPARIS S.A.

**NOMBRE COMERCIAL:** IMPORPARIS S.A.  
**REPRESENTANTE LEGAL:** YIN ZHI LIANG  
**CONTADOR:** GOMEZ SANCHEZ MARIA ISABEL  
**CLASE CONTRIBUYENTE:** ESPECIAL  
**CALIFICACIÓN ARTESANAL:** SIN  
**OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** SI  
**NÚMERO:** SIN

**FEC. NACIMIENTO:**  
**FEC. INSCRIPCIÓN:** 16/10/2009  
**FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:**  
**FEC. INICIO ACTIVIDADES:** 11/09/2009  
**FEC. ACTUALIZACIÓN:** 30/05/2018  
**FEC. REINICIO ACTIVIDADES:**

**ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL**

VENTA AL POR MAYOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA

**DOMICILIO TRIBUTARIO**

Provincia: GUAYAS Canton: GUAYAQUIL Parroquia: TARQUI Calle: VIA DAULE Piso: 3 Carretero: VIA A DAULE Kilometro: 14.5 Referencia ubicación: JUNTO A PLAPASA-OSRAM Celular: 0990116352 Teléfono Trabajo: 043702890 Email: contador.imporparis@gmail.com

**OBLIGACIONES TRIBUTARIAS**

- \* ANEXO ACCIONISTAS, PARTICIPES, 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.gob.ec](http://www.sri.gob.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 8 GUAYAS	CERRADOS	0



Código: RIMRUC2018002638043

Fecha: 04/12/2018 14:38:13 PM



REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES  
SOCIEDADES



NÚMERO RUC:  
RAZÓN SOCIAL:

0992638125001  
IMPORPARIS S.A.

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

No. ESTABLECIMIENTO:	001	Estado:	ABIERTO - MATRIZ	FEC. INICIO ACT.:	11/09/2009
NOMBRE COMERCIAL:	IMPORPARIS S.A.	FEC. CIERRE:		FEC. REINICIO:	

ACTIVIDAD ECONÓMICA:

VENTA AL POR MAYOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA  
VENTA AL POR MAYOR DE ARTICULOS DE BAZAR EN GENERAL  
VENTA AL POR MAYOR DE APARATOS DE RADIO, TELEVISION Y ARTEFACTOS DEL HOGAR  
VENTA AL POR MAYOR DE OTROS VEHICULOS AUTOMOTORES  
VENTA AL POR MAYOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES  
ACTIVIDADES DE MANTENIMIENTO DE VEHICULOS AUTOMOTORES, LAVADO Y LUBRICACION

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: GUAYAS Canton: GUAYAQUIL Parroquia: TARQUI Calle: VIA DAULE Referencia: JUNTO A PLAPASA-OSRAM Piso: 3 Carretero: VIA A DAULE Kilometro:  
14.5 Celular: 0990116352 Telefono Trabajo: 043702890 Email: cortador.imporparis@gmail.com



Código: RIMRUC2018002838043

Fecha: 04/12/2018 14:38:13 PM

Figura 4 RUC. IMPORPARIS S,A

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**IMPORPARIS S.A.**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016**

<b>Activos corrientes</b>	<b>2016</b>
Efectivo y equivalentes al efectivo	518.238,00
Activos financieros	
Documentos y cuentas por cobrar clientes	9.636.931,00
Compañías y partes relacionadas	2.321.328,00
Impuestos y retenciones	553.782,00
Otras	667.408,00
(-) Provisiones	-329.603,00
Inventarios	7.074.810,00
Activos pagados por anticipados	53.067,00
<b>Total, Activo Corriente</b>	<b>20.495.961,00</b>
Activos No Corrientes	
Clientes	466.544,00
Activo fijo neto	152.520,00
inversiones Financieras	22.700,00
Otros activos	49.049,00
Inversiones en asociadas	1.200,00
<b>TOTAL, ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>692.013,00</b>
<b>TOTAL, ACTIVOS</b>	<b>21.187.974,00</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	
<b>Pasivo Corriente</b>	
Clientes y Documentos por Pagar	10.318.022,00
Compañías y partes relacionadas	5.234.308,00
Otras	817.181,00
Impuesto a la Renta	293.652,00
Pasivos Acumulados	
Por Beneficios de ley a los empleados	157.065,00
Participación de Trabajadores	214.706,00
<b>Total, Pasivo Corriente</b>	<b>17.034.934,00</b>
Pasivo no Corriente	
Obligaciones no patronales	403.971,00
<b>TOTAL, PASIVO</b>	<b>17.438.905,00</b>
Patrimonio	3.749.069,00
<b>TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>21.187.974,00</b>

*Figura 5* Estados de situación financiera al 31/12/2016

<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA</b>	
<b>IMPORPARIS S.A.</b>	
<b>AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015</b>	
<b>Activos corrientes</b>	<b>2015</b>
Efectivo y equivalentes al efectivo	1.091.169,00
Activos financieros	
Documentos y cuentas por cobrar clientes	11.610.720,00
Compañías y partes relacionadas	2.157.595,00
Impuestos y retenciones	684.971,00
Otras	776.873,00
(-) Provisiones	-248.988,00
Inventarios	7.338.002,00
Activos pagados por anticipados	62.600,00
<b>Total, Activo Corriente</b>	<b>23.472.942,00</b>
Activos No Corrientes	
Clientes	105.323,00
Activo fijo neto	157.136,00
inversiones Financieras	22.700,00
Otros activos	20.321,00
Inversiones en asociadas	0
<b>TOTAL, ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>305.480,00</b>
<b>TOTAL, ACTIVOS</b>	<b>23.778.422,00</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	
<b>Pasivo Corriente</b>	
Clientes y Documentos por Pagar	9.174.978,00
Compañías y partes relacionadas	10.297.041,00
Otras	460.817,00
Impuesto a la Renta	316.987,00
Pasivos Acumulados	
Por Beneficios de ley a los empleados	130.655,00
Participación de Trabajadores	228.540,00
<b>Total, Pasivo Corriente</b>	<b>20.609.018,00</b>
Pasivo no Corriente	
Obligaciones no patronales	343.349,00
<b>TOTAL, PASIVO</b>	<b>20.952.367,00</b>
Patrimonio	2.826.055,00
<b>TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>23.778.422,00</b>

*Figura 6* Estado de situación financiera al 31/12/2015

**Tabla 9: Análisis vertical y horizontal de estado de resultados 2015 - 2016**

	2016	ANÁLISIS VERTICAL	2015	ANÁLISIS VERTICAL	VARIACIÓN 2016 -2015	PORCENTAJES DE VARIACIÓN 2016 -2015
<b>Ingresos</b>						
Ingresos actividades ordinarias	\$ 29.405.329,00	100,00%	\$ 31.907.339,00	100,00%	\$ (2.502.010,00)	-8,51%
Costo de ventas de actividades ordinarias	\$ (23.682.485,00)	-80,54%	\$ (25.208.465,00)	-79,01%	\$ 1.525.980,00	-6,44%
<b>Ganancia bruta</b>	<b>\$ 5.722.844,00</b>	<b>19,46%</b>	<b>\$ 6.698.874,00</b>	<b>20,99%</b>	<b>\$ (976.030,00)</b>	<b>-17,05%</b>
<b>Gastos de operación</b>						
De administración y de ventas	\$ (4.506.178,00)	-15,32%	\$ (5.403.809,00)	-16,94%	\$ 897.631,00	-19,92%
<b>Utilidad antes de impuesto a la renta</b>	<b>\$ 1.216.666,00</b>	<b>4,14%</b>	<b>\$ 1.295.065,00</b>	<b>4,06%</b>	<b>\$ (78.399,00)</b>	<b>-6,44%</b>
Impuesto a la renta	\$ (293.652,00)	-1,00%	\$ (316.987,00)	-0,99%	\$ 23.335,00	-7,95%
<b>Utilidad neta y resultado integral del año</b>	<b>\$ 923.014,00</b>	<b>3,14%</b>	<b>\$ 978.078,00</b>	<b>3,07%</b>	<b>\$ (55.064,00)</b>	<b>-5,97%</b>

**Elaborado por:** Los autores

**Fuente:** IMPORPARIS S.A.