



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

UNIDAD DE POSGRADO

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Proyecto de Investigación previa la obtención del Grado Académico de Magíster en Contabilidad y Auditoría.

TEMA

GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU IMPACTO EN LA LIQUIDEZ DE LA DISTRIBUIDORA WALTER CAICEDO S.C.C., PERIODO 2017-2018.

AUTORA

ING. CPA. EVA LUCÍA VERA VÉLIZ

ASESOR

ECON. GALO HENRY MACIAS ESPAÑA

QUEVEDO – ECUADOR

2020



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

UNIDAD DE POSGRADO

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Proyecto de Investigación previa la obtención del Grado Académico de Magíster en Contabilidad y Auditoría.

TEMA

GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU IMPACTO EN LA LIQUIDEZ DE LA DISTRIBUIDORA WALTER CAICEDO S.C.C., PERIODO 2017-2018.

AUTORA

ING. CPA. EVA LUCÍA VERA VÉLIZ

ASESOR

ECON. GALO HENRY MACIAS ESPAÑA

QUEVEDO – ECUADOR

2020

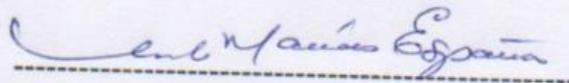
CERTIFICACIÓN

Econ. Galo Henry Macías España, PhD. en calidad de Director del Proyecto de Investigación, previa a la obtención del Grado Académico de Magíster en Contabilidad y Auditoría.

CERTIFICA:

Que la Ing. CPA. EVA LUCÍA VERA VÉLIZ, autora del Proyecto de Investigación titulado. **“GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU IMPACTO EN LA LIQUIDEZ DE LA DISTRIBUIDORA WALTER CAICEDO S.C., PERIODO 2017-2018.”** ha sido revisada en todos sus componentes, la misma que está apta para la presentación y sustentación formal ante el tribunal respectivo.

Quevedo, julio del 2020



Econ. Galo Henry Macías España, PhD.

ASESOR

AUTORÍA

Los criterios, resultados, análisis, conclusiones y recomendaciones expuestas en el presente proyecto de investigación son de total y exclusiva responsabilidad de la autora.

Ing. CPA. Eva Lucía Vera Véliz

DEDICATORIA

Hijos, son mi orgullo y mi gran motivación, libran mi mente de todas las adversidades que se presentan, y me impulsan cada día a superarme en la carrera de ofrecerles siempre lo mejor. No es fácil, eso lo sé, pero, sino los tuviera, no habría logrado grandes cosas, tal vez mi vida sería muy distinta sin ustedes.

Posiblemente en este momento no entiendan mis palabras, pero, para cuando puedan comprenderlo de mejor manera, se darán cuenta de lo que significan para mí.

Son la razón de que me levante cada día a esforzarme por el presente y el mañana, son mi principal motivación.

Andrés Alejandro & Oscar Emanuel

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por su infinita bondad y misericordia, por haber estado presente en los momentos difíciles cuando pensaba que no podía seguir, por extenderme su mano y brindarme salud, fortaleza, y sobre todo la sabiduría para permitirme lograr ascender un escalón más en mi vida, y sé que siempre me acompañará y protegerá.

A mis Padres: Antonia y Mariano, que de manera abstracta han estado siempre impulsándome a cumplir con la meta que un día me tracé.

A mi hermana, que con su dedicación me ha incitado para seguir adelante en mi vida profesional, y así, de manera muy especial a mis amados hijos Andrés Alejandro y Oscar Emanuel, quienes a pesar de su corta edad e inocencia siempre están pendientes de que cumpla con lo que les he prometido.

De todo corazón aquel hombre muy especial, a quien amo mucho, mi esposo, Oscar Quispe, que ha sido incondicional en mi vida, ha sido mi apoyo, mi amigo, mi compañero, mi cómplice, para seguir adelante y no tirar la toalla en los momentos difíciles.

A la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, a sus autoridades y docentes, por abrir sus puertas y darme la confianza para alcanzar mis objetivos como estudiante.

A la Distribuidora Walter Caicedo, por darme la oportunidad y la ayuda para culminar el proyecto de investigación de manera exitosa.

Eva Lucía

PRÓLOGO

El presente Proyecto de Investigación presenta la “GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU IMPACTO EN LA LIQUIDEZ DE LA DISTRIBUIDORA WALTER CAICEDO S.C.C., PERIODO 2017-2018.” En la Provincia de Los Ríos, cantón Quevedo, Parroquia San Cristóbal.

A lo largo de los capítulos encontraremos una breve descripción de la actividad comercial que desarrolla la empresa, así como un marco teórico que cubre los conceptos de todo lo relacionado a la cartera y liquidez, desde una cuenta por cobrar hasta los indicadores financieros para medir la liquidez.

Debe aclararse que este trabajo presenta solo el comportamiento de las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez en un periodo determinado que es el 2017-2018, basado en la información obtenida de las bases contables de la empresa se ha realizado el estudio y recalcado de toda esa información para poder emitir un informe de la misma.

Finalmente, las conclusiones y recomendaciones de este trabajo se presentan en el último capítulo. A su vez espero que el trabajo de investigación sirva como material de apoyo para estudiantes que realicen su trabajo de investigación dentro de esta área.

Walter Caicedo Z.
Ec. Walter Caicedo Zamora
GERENTE

RESUMEN EJECUTIVO

Esta investigación describe las deficiencias encontradas en los procesos relacionados con la Distribuidora Walter Caicedo SC. El objetivo del estudio fue evaluar la gestión de las cuentas por cobrar en función de los procedimientos contables y financieros aplicados por la administración para medir la liquidez de la empresa y establecer soluciones alternativas para fortalecer las operaciones. La metodología utilizada fue de tipo descriptiva con la idea de un defensor enfatizando el método inductivo, el análisis y la síntesis. Además, un estudio bibliográfico de textos especializados inherentes al tema y visitas de campo donde se aplicaron entrevistas con colaboradores en el área financiera, así como una hoja de observación en el tratamiento de la información económica. Los resultados muestran que la empresa no cuenta con regulaciones que contengan políticas y procedimientos para créditos y cobros, una situación que representa una debilidad en los sistemas de control interno porque las actividades que cada área debe desarrollar al evaluar, aprobar, supervisar créditos y administrar son desconocidas, afectando su liquidez.

Palabras claves: Gestión, cuentas por cobrar, liquidez, crédito, cobranza.

ABSTRACT

The present investigation describes the shortcomings found in the processes related to the provision of credit services of the Hotel Punta del Mar. The objective of the study was to evaluate the management of Accounts Receivable based on the accounting and financial procedures applied by management for the Measurement of the liquidity of the company and thereby establish alternative solutions that strengthen operations. The methodology used was of a descriptive type with an idea to defend, emphasizing the inductive method, analysis and synthesis, in addition a bibliographic study of specialized texts inherent to the subject treated and field visits were conducted where interviews were applied to collaborators in the financial area, as well as an observation sheet in the treatment of economic information. The results show that the company does not have regulations that contain policies and procedures for credits and collections, a situation that represents a weakness in the internal control systems because the activities that each area should develop when evaluating, approving, supervising credits and managing are unknown. collections, affecting their liquidity.

Keywords: Management, accounts receivable, liquidity, credit, collection.

ÍNDICE

UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO	i
UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO	iii
CERTIFICACIÓN	iv
AUTORÍA	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO	vii
PRÓLOGO	viii
RESUMEN EJECUTIVO	ix
ABSTRACT	x
ÍNDICE	xi
ÍNDICE DE TABLAS	xv
ÍNDICE DE GRAFICOS	xvi
ÍNDICE DE ECUACIÓN	xvi
ÍNDICE DE ANEXOS	xvi
INTRODUCCIÓN	xvii
CAPÍTULO I	1
MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN	1
UBICACIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA	2
SITUACIÓN ACTUAL DE LA PROBLEMÁTICA	2
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	3
Problema General	3
Problemas Derivados	3
DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	3
OBJETIVOS	4
Objetivo General	4
Objetivos Específicos	4
JUSTIFICACIÓN	4
CAPÍTULO II	6
MARCO TEÓRICO	6
2.1 FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL	7

2.1.1	Activo financiera	7
2.1.2	Auditoria de gestión	7
2.1.3	Cuentas por cobrar	7
2.1.4	Cuentas Incobrables	8
2.1.5	Gestión de cuentas por cobrar	8
2.1.6	Administración	8
2.1.7	Administración de cuentas por cobrar	9
2.1.8	Contabilidad	9
2.1.9	Organización	9
2.1.10	Políticas de créditos	10
2.1.11	Políticas de cobranza	10
2.1.12	Gestión de cobranza	10
2.1.13	Liquidez	11
2.1.14	Riesgo de liquidez	11
2.1.15	Análisis financiero	11
2.1.16	Análisis de estado financiero	12
2.1.17	Indicadores financieros	12
2.1.18	Indicadores de liquidez	12
2.1.19	Indicadores de rentabilidad	13
2.1.20	Gestión de cartera	13
2.1.21	Cartera de crédito	13
2.1.22	Recuperación de la cartera	13
2.2	FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	14
2.2.1	Auditoria de gestión.	14
2.2.2	Generalidades de la auditoría financiera	14
2.2.2.1	Características de la Auditoría de Gestión	14
2.2.2.2	Objetivo de la Auditoría financiera	15
2.2.2.3	Fases de la Auditoria de Gestión	16
2.2.2.4	Alcance de la Auditoria De Gestión	17
2.2.2.5	Propósito de una Auditoria de Gestión.....	18
2.2.3	Gestión de cuentas por cobrar.....	19
2.2.3.1	<i>Cuentas por cobrar</i>	19
2.2.3.2	<i>Clasificación de las cuentas por cobrar</i>	19

2.2.3.3	<i>Objetivos de las cuentas por cobrar</i>	20
2.2.3.4	<i>Importancia de las cuentas por cobrar</i>	21
2.2.3.5	<i>Análisis de las cuentas por cobrar</i>	22
2.2.4	Políticas de crédito	23
2.2.4.1	<i>Procedimientos o estándares de créditos</i>	24
2.2.5	Políticas de cobranza	25
2.2.6	Morosidad	26
2.2.7	Liquidez	27
2.2.7.1	<i>Razones de Liquidez</i>	28
2.2.7.2	<i>Efectos financieros por falta y exceso de liquidez</i>	28
2.2.7.3	<i>Medidas básicas de liquidez</i>	29
2.2.7.4	<i>Riesgo de liquidez</i>	30
2.2.8	Ratios de liquidez	32
2.2.8.1	<i>Razón del circulante o liquidez corriente</i>	32
2.2.8.2	<i>La razón rápida (prueba del ácido)</i>	33
2.2.8.3	<i>Razón efectivo o liquidez absoluta</i>	33
2.3	FUNDAMENTACIÓN LEGAL	35
CAPÍTULO III		48
METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN		48
3.1	TIPOS DE INVESTIGACIÓN	49
3.2	MÉTODOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN	49
3.2.1	Método Inductivo	49
3.2.2	Método Deductivo	49
3.2.3	Método Descriptivo	50
3.3	CONSTRUCCIÓN METODOLÓGICA DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN	50
3.3.1	Población	50
3.3.2	Técnicas de investigación	51
3.3.3	Instrumentos de Investigación	51
3.4	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	51
3.5	ELABORACIÓN DEL MARCO TEÓRICO	52
3.6	RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN EMPÍRICA	53
3.6.1	Fuentes primarias	53
3.6.2	Fuentes secundarias	53

3.7 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS	54
CAPÍTULO IV	55
RESULTADOS	55
4.1 INCIDENCIA DE LAS POLÍTICAS DE CRÉDITOS EN EL RIESGO DE LIQUIDEZ.	56
4.1.1 Resultado del Cuestionario aplicado	57
4.2 EL EFECTO FINANCIERO DE LA GESTIÓN DE COBRANZA EN LA LIQUIDEZ.	68
4.2.1 Análisis de la Liquidez.....	68
4.3. NIVEL DE EFICIENCIA QUE TIENEN LAS POLÍTICAS DE CRÉDITOS EN LA RECUPERACIÓN DE LA CARTERA.....	76
4.3.1 Cuenta de Activo Corriente / Total Pasivo Corriente.....	76
CAPÍTULO V	84
La calidad nunca es un accidente, siempre es resultado de un esfuerzo de la inteligencia. <i>John Ruskiin</i>	84
.....	84
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	84
5.1 CONCLUSIONES.....	85
5.2 RECOMENDACIONES	87
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	88
ANEXOS	93

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz de población	50
Tabla 2. Matriz de operacionalización de variables	52
Tabla 3. Análisis Vertical del Total del Activo Corriente del año 2017	68
Tabla 4. Pasivos corrientes 2017.....	71
Tabla 5. Rotación de Cartera del año 2017.....	72
Tabla 6. Promedio de cobro	72
Tabla 7. Período promedio de cobro.	73
Tabla 8. Análisis Vertical del Total del Activo Corriente del año 2018	74
Tabla 9. Análisis Vertical del Total del Pasivo Corriente del año 2018	77
Tabla 10. Rotación de Cartera del año 2018.....	78
Tabla 11. Período Promedio de Cobro	79
Tabla 12. Periodo promedio de Cobro	79
Tabla 13. Análisis Horizontal 2017 – 2018	80
Tabla 14. Comparación de indicadores de liquidez entre 2017 – 2018.	82
Tabla 15. Comparación de Indicadores de Gestión 2017 – 2018.	83

ÍNDICE DE GRAFICOS

Grafico 1. Objetivo de la Auditoria de Gestión	16
Grafico 2. Número de procedimientos de evaluación de crédito.	57
Grafico 3. Medición de plazos de ventas al crédito otorgados.	58
Grafico 4. Factorizar las cuentas por cobrar	59
Grafico 5. Porcentaje de descuento por pronto pago	60
Grafico 6. Medición de morosidad y provisión de cobranza dudosa.	61
Grafico 7. Grado de Cumplimiento de pago de obligaciones de corto plazo.	62
Grafico 8. Nivel de Liquidez.	63
Grafico 9. Nivel de Liquidez de caja	64
Grafico 10. Variación de Rotación de cobros.....	65
Grafico 11. Reducción de días de cobro afectando el Ciclo de caja	66
Grafico 12. Nivel de Rentabilidad sobre ventas y Rentabilidad del activo.	67
Grafico 13. Activos Corrientes 2017.	69
Grafico 14. Pasivos Corrientes 2017.....	71
Grafico 15. Pasivos Corrientes 2017.....	Error! Bookmark not defined.
Grafico 16. Activo Corriente 2018	Error! Bookmark not defined.
Grafico 17. Pasivo Corriente 2018.....	78
Grafico 18. Rotación de Cartera 2018.....	79
Grafico 19. Análisis Horizontal 2017-2018	81
Grafico 20. Indicadores de Liquidez 2017-2018	82
Grafico 21. Indicadores de Gestión 2017-2018	83

ÍNDICE DE ECUACIÓN

Ecuación 1. Calculo de liquidez Corriente	32
Ecuación 2. Calculo de la Razón Rápida	33
Ecuación 3. Calculo de Liquidez Absoluta	33
Ecuación 4. Calculo del Capital de trabajo	34

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Certificado de Urkund.....	94
Anexo 2 Comprobante De Registro De Llevar La Contabilidad	95

INTRODUCCIÓN

Con el fin de atraer clientes para mejorar el nivel de ventas, la gran mayoría de empresas actualmente ofrecen crédito con plazos razonables de acuerdo a su realidad y necesidad, sin embargo, estos plazos en la gran mayoría de ocasiones no se cumplen, dando lugar a que estos valores al vencimiento, lo que está ocasionando problemas de liquidez a las entidades. Esta investigación tiene como objetivo evaluar el impacto de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de la Distribuidora Walter Caicedo en los periodos 2017-2018. Como metodología se mantendrán reuniones con la dirección y con los diferentes departamentos de la empresa, con el fin de realizar un diagnóstico general que nos ayude a conocer y comprender procesos internos de la empresa, y a su vez recabar información sobre la gestión de cobro.

La estructura del desarrollo de este proyecto de investigación se muestra a continuación y se compone de los siguientes capítulos:

Capítulo I: aclara los problemas de la investigación que se basa en la formulación del problema en estudio y, a su vez, se filtra a través de la sistematización. Dando paso a la justificación y objetivos generales y específicos. Además, se establece la delimitación del alcance de la investigación, lo que lleva a la idea de defender como solución.

Capítulo II: muestra los fundamentos de los antecedentes de investigación basados en citas y libros bibliográficos; Además, se menciona el marco legal, que incluye los artículos legales en los que se basa esta investigación. Del mismo modo, se hace referencia al marco conceptual, que se refiere a las palabras clave que son necesarias para el desarrollo de la investigación.

Capítulo III: presenta la metodología de investigación y como punto de partida se basa en el enfoque y las técnicas de investigación que permiten estructurar el análisis de los resultados, al entrevistar a la población en estudio y obtener información financiera.

Capítulo IV: Resultados, de acuerdo con los datos previamente seleccionados, este capítulo muestra los resultados logrados durante el proceso de investigación, que requieren una interpretación y discusión más amplia sobre el tema.

CAPÍTULO I
MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

“No hay raíces inferiores; todos están destinados a alcanzar la libertad”.

Alexander Von Humboldt

UBICACIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

La Distribuidora Walter Caicedo S.C.C. está ubicada en la Calle Manabí s /n Isaac Montes en diagonal al Colegio República del Ecuador en el cantón Quevedo, provincia de Los Ríos.

Una de las dificultades que tienen las empresas es la cartera vencida; es decir, la provisión de créditos que no han sido cancelados en la fecha de vencimiento, causando que las compañías causen un desequilibrio financiero. Un tratamiento adecuado de las cuentas por cobrar, permite aumentar el nivel de ingresos, lo que se refleja en la rentabilidad de la organización. En el caso de no continuar los pasos de recuperación de la cartera, la organización corre el riesgo de impacto es decir escasa liquidez.

La relación entre las cuentas por cobrar y la escasa de liquidez es indudablemente visible cuando el período de operaciones de la organización no se lleva a cabo según los métodos esperados, y esto se debe al insuficiente ingreso de efectivo por el concepto de cobro. Además, la cartera vencida afecta la situación financiera, lo que conlleva a requerir inyección de capital. Sean estos por préstamos a entidades financieras o préstamos personales que le permitan permanecer operativos y cumplir con los compromisos adquiridos.

SITUACIÓN ACTUAL DE LA PROBLEMÁTICA

Distribuidora Walter Caicedo S.C.C. se ha visto afectada en estos períodos debido a una alta tasa de cartera no recuperada, información basada en el historial de morosidad de los clientes.

El mantenimiento de un elevado nivel de cuentas por cobrar en la Distribuidora Walter Caicedo S.C.C. es un problema significativo que resalta al revisar los estados financieros de la compañía, se considera que la raíz del problema está en el manejo inadecuado de los procesos de crédito y cobranzas, las mismas políticas no se encuentran formalmente establecidas, dentro del manual de procedimientos.

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Problema General

¿Cómo afecta la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de la Distribuidora Walter Caicedo S.C.C.?

Problemas Derivados

- ✓ ¿Cómo inciden las políticas de crédito en el riesgo de liquidez?
- ✓ ¿Cuál es el efecto financiero de la gestión de cobranza sobre la liquidez?
- ✓ ¿Cuál es el nivel de eficiencia de las políticas de crédito en la recuperación de la cartera?

DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

Este trabajo de investigación se llevó a cabo en la Distribuidora Walter Caicedo S.C.C., provincia de Los Ríos, y evaluó el impacto de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de la Distribuidora.

CAMPO: Ciencias Sociales

ÁREA: Control Interno.

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: Estudio de los factores que impulsen el desarrollo económico y social de los grupos

poblacionales del área de influencia de la UTEQ.

ASPECTO: Gestión de cuentas por cobrar y liquidez

TIEMPO: Enero 2017 – Diciembre 2018.

OBJETIVOS

Objetivo General

Evaluar el impacto de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de Distribuidora Walter Caicedo S.C.C. en el período 2017-2018.

Objetivos Específicos

- ✓ Evidenciar como incide las políticas de créditos en el riesgo de liquidez.
- ✓ Determinar el efecto financiero de la gestión de cobranza en la liquidez.
- ✓ Medir el nivel de eficiencia que tienen las políticas crediticias en la recuperación de la cartera.

JUSTIFICACIÓN

Este proyecto de investigación es eminentemente práctico porque proporciona información sobre cómo contribuirá a la Distribuidora Walter Caicedo S.C.C. para mejorar la gestión de las cuentas por cobrar sobre su liquidez.

La evaluación de la gestión de las cuentas por cobrar en la Distribuidora Walter Caicedo S.C.C, durante el período 2017-2018, mejorará la gestión de los cobros y las consecuencias de la liquidez e implementará una cultura de calidad, así como las políticas

y procedimientos actualizados en la gestión de cuentas por cobrar para optimizar recursos y su impacto en los resultados financieros. La investigación establecida determinará si la gestión de las cuentas por cobrar es escasa o deficiente en términos y políticas

El propósito de este trabajo es ayudar a los propietarios, colaboradores en general a mejorar su desempeño y comprender la gestión de cuentas por cobrar bien organizadas, integradas y participativas, que sean eficientes, efectivas y económicas, cuando se hayan establecido procesos y controles claros que impliquen mejorar los resultados y permitan mejorar la visualización de su gestión.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

“No son los ojos los que ven, sino lo que vemos a través de los ojos.”

Platón

2.1 FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL

2.1.1 Activo financiera.

La palabra auditoria se reconoce etimológicamente en el latino *auditio*, cuyo significado es escuchar ya que los primeros auditores solo escucharon los informes contables de los auditados. La auditoría es para revisar que los hechos, fenómenos y operaciones ocurran de la manera en que fueron declarados, que las políticas y procedimientos establecidos han sido observados y respetados. Es la forma en que se gestiona y opera al máximo para aprovechar los recursos **(Iturriaga, Rojas, Prieto, Tamayo, & Salomon, 2016)**

2.1.2 Auditoria de gestión

La Auditoría de gestión es la que enmarca parámetros cualitativos y debe evaluar la gestión y el rendimiento de los administradores. Se lleva a cabo en una entidad por un profesional especializado externo e independiente, con el fin de evaluar la efectividad de la gestión en función de los objetivos generales. y específico de la organización, para emitir un informe sobre el desempeño de la administración y la situación general de la misma **(Castro, 2017)**.

2.1.3 Cuentas por cobrar

Son las sumas de dinero que los clientes deben tener en una empresa por haber comprado bienes o servicios. Es necesario que las empresas implemente políticas óptimas de crédito y cobro que puedan lograr ganancias marginales similares a los costos secundarios **(Belloso, 2012)**.

Las cuentas por cobrar son montos que los clientes adquieren a una compañía por haber comprado un bien o servicio que proporciona la compañía o negocio.

2.1.4 Cuentas Incobrables

Son las cuentas por cobrar donde la empresa acreedora agotó todos los recursos necesarios para poder recuperarse y, sin embargo, no ha sido posible cobrarlo **(Dietrich, 2018)**. Además, se pierden con el tiempo, antes de eso, también se determina una provisión hasta posiblemente recuperar parte de la cartera incobrable completa.

2.1.5 Gestión de cuentas por cobrar

Es el conjunto de herramientas que la compañía determina para dar control de las políticas relacionadas con el crédito que se ofrece a los clientes en la venta de bienes o servicios, con el objetivo de tener el núcleo de ellos en el momento acordado. Para ello, hay una variedad de políticas que deben tenerse en cuenta para el manejo correcto del dinero de las cuentas por cobrar, tales como: políticas de crédito, políticas de cobro y políticas de administración **(Pinedo, 2013)**.

2.1.6 Administración

La administración es una técnica que consiste en la planificación, estrategia u organización de los recursos totales con los que una entidad, organismo, sociedad tiene para extraer de ellos los máximos beneficios posibles de acuerdo con los fines deseados, en resumen, se refiere a la provisión de un servicio a otro individuo o alguna entidad **(Raffino, 2020)**.

2.1.7 Administración de cuentas por cobrar

La administración de las cuentas por cobrar tiene alcance dentro de la organización ya que el control de las políticas crediticias está asociado en la gestión de los asociados. Es vital en la empresa tener las bases para hacer determinaciones sobre la asignación de crédito incorporando un análisis de tipos y patrones de crédito, y la especificación del usuario que tiene el crédito, el cambio de sus estándares de crédito **(Torres, 2018)**

2.1.8 Contabilidad

La contabilidad es una ciencia que se encarga de registrar las operaciones realizadas por la entidad dentro de un período de tiempo con la resolución de generar información para formar registros financieros óptimos para la toma de decisiones dentro de una entidad económica. El ser humano ve la necesidad de controlar los recursos que tiene para lo cual crea el control interno como una herramienta de supervisión para examinar el funcionamiento de una organización **(Vergara, 2017)**.

2.1.9 Organización

Una definición de organización es la disposición ordenada de los recursos y funciones que se consideran apropiados para el cumplimiento del objetivo. Esto se refiere al establecimiento de una estructura para la sistematización racional de los recursos mediante la agrupación de actividades, disposición y jerarquía **(García, 2017)**

2.1.10 Políticas de créditos

Son criterios para definir si se otorga un crédito a un cliente siguiendo las pautas, las regulaciones crediticias y la información a través de un análisis, concluyendo que las bases más comunes para establecer normas crediticias son, evaluación crediticia, pagos promedio y volumen de ventas **(Zamora, 2013)**.

2.1.11 Políticas de cobranza

Las estrategias que debe seguir una organización para cobrar los créditos otorgados a sus clientes. La más recomendable de las políticas de cobro es que se analice consecutivamente de acuerdo con las condiciones y necesidades de la empresa, una política inteligente se enmarca en la propuesta a lograr o que a largo plazo sea más conveniente para la organización, y no lo que pueda solo será beneficioso a corto plazo **(Vera, 2013)**.

2.1.12 Gestión de cobranza

Es un conjunto de acciones sistematizadas que se aplican a los clientes con el objetivo de recuperar los créditos y los activos exigibles se convierten en activos líquidos. El proceso que se lleva a cabo, comienza con el análisis y el contacto constante con el usuario, las opciones de solución para la cancelación y el registro de cada acción realizada para controlar los acuerdos negociados y así mantener la disposición óptima de los clientes para futuras negociaciones **(García J. A., 2018)**.

2.1.13 Liquidez

La liquidez de una empresa representa la agilidad que tiene para cumplir con sus obligaciones a corto plazo a medida que alcanzan el vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la situación financiera general de la empresa, es decir, la capacidad con la que puede pagar sus facturas (**Lawrence & Chad, 2012**). Además, se especifican no solo a las finanzas totales de la organización, sino también a su capacidad para convertir ciertos activos y pasivos corrientes en efectivo.

2.1.14 Riesgo de liquidez

El riesgo de liquidez es la probabilidad o posibilidad de incurrir en pérdidas debido a la escasez de fondos por parte de la institución para cumplir con sus obligaciones, viendo la necesidad de buscar recursos alternativos, creando pasivos con altos costos financieros o liquidando activos con altas tasas de descuento. El grado de exposición a este riesgo dependerá de la calidad que exista entre la correspondencia (distribución de vencimientos) de activos y pasivos, obtendrá un flujo de efectivo adecuado para el cumplimiento de las obligaciones (**Duany, 2019**).

2.1.15 Análisis financiero

El análisis financiero nos ayuda a estudiar todos y cada uno de los resultados de la empresa separados en sus partes, y luego podemos generar un diagnóstico integral de su desempeño financiero. Con este estudio, es posible llegar y distinguir las causas del problema, y así podemos tomar medidas correctivas (**Burguete, 2016**).

2.1.16 Análisis de estado financiero

Los estados financieros son los medios que resumen la información financiera de una entidad económica. Es decir, el análisis de los estados financieros son estudios de las relaciones que existen entre los diversos elementos financieros de una empresa, que muestran un conjunto de estados financieros pertenecientes al mismo año **(Novelo, 2016)**.

2.1.17 Indicadores financieros

Los indicadores financieros son una herramienta fundamental para la adecuada gestión financiera de las organizaciones. Son cocientes numéricos que relacionan cuentas o grupos de cuentas de los estados financieros, algunos resultan de relacionar cuentas del Estado de Situación Financiera o Balance General, otros de relacionar cuentas del Estado de Resultados y también de relacionar cuentas de ambos estados financieros **(Valarezo, Ramón, Gonzalez, & Novillo, 2017)**

2.1.18 Indicadores de liquidez

Miden la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo a medida que alcanzan la madurez **(Lawrence & Chad, 2012)** . Estos indicadores analizan la relación que tienen los activos corrientes con los pasivos corrientes, entre los más utilizados están el capital de trabajo, la liquidez de trabajo, la prueba acida.

2.1.19 Indicadores de rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad pueden verse como la base para comprender la dinámica del sector, la rentabilidad del sector, la eficiencia de la operación y confirmar el estado en que se encuentra la empresa, sin saber qué análisis de análisis se hace de ellos, se puede inferir el éxito o el fracaso de la decisión tomada **(Gabria, Valera, & Yanez, 2016)**.

2.1.20 Gestión de cartera

La empresa debe desarrollar una gestión ordenada y prudente, cuidando los intereses de los clientes como si tuvieran sus propios dueños, asegurándose de que tienen toda la información necesaria sobre sus usuarios y mantenerlos siempre informados **(Lyczkowska, 2013)**.

2.1.21 Cartera de crédito

La Cartera de crédito representa beneficios para el futuro para una empresa, ya que representa cobros a corto, mediano y largo plazo y se genera mediante la provisión de bienes o servicios a los clientes, que la empresa puede recibir en efectivo en otras formas de pago. establecido en los procedimientos **(Santolaria, 2005)**.

2.1.22 Recuperación de la cartera

Las personas que a veces realizan actividades comerciales y las características de su negocio entregan bienes o servicios que aún no se han cancelado y cuyo pago se difiere con el tiempo. Es por eso que antes de que el pago no cambie, el cobro de deudas se

convierte en una actividad muy importante del comerciante porque no puede continuar si su negocio no tiene flujo de dinero (Abogados, 2017).

2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1 Auditoría de gestión.

La auditoría de gestión es un concepto que posibilita la intención de evaluar la gestión, la considera como un examen sistémico que analiza la eficiencia, eficacia, economía, ética y ecología, con el fin de estimar la operación, identificar oportunidades de mejora y desarrollar recomendaciones para mejorar. o promover acciones; por tanto, este tipo de auditorías se considera positivo. La auditoría de gestión económico-financiera está estrechamente asociada con la preparación de programas de auditoría relevantes, específicos en la identificación de los indicadores de desempeño utilizados en la auditoría financiera, sin estar limitados por ellos (Díaz, Lemus, & Armada, 2016).

2.2.2 Generalidades de la auditoría financiera

2.2.2.1 Características de la Auditoría de Gestión

Cada auditoría de gestión debe ser:

- ✓ Permanente: la auditoría de desempeño debe ser continua a lo largo del tiempo, contribuyendo de manera eficiente y oportuna para identificar, analizar, evaluar, tratar, comunicar y monitorear los riesgos del proveedor.
- ✓ Estratégico: enfocado en aspectos que indican la resolución y otros criterios relevante

de la organización identificados en el desarrollo de la auditoría.

- ✓ Objetivo: en el desarrollo de la auditoría, se debe asegurar que los hallazgos y conclusiones se basen en evidencia verificable.
- ✓ Confiable: toda la información presentada e informada en el examen de auditoría debe ser veraz y precisa para minimizar el nivel de riesgo.
- ✓ Diligente: los requisitos del organismo de control deben cumplirse con diligencia y oportunidad.
- ✓ Efectivo: la auditoría de gestión debe emitir recomendaciones a las conclusiones de las acciones correctivas, preventivas y de mejora a las aplicaciones con respecto a las situaciones detectadas **(González, 2018)**.

2.2.2.2 Objetivo de la Auditoría financiera

Según **(Cuellar, 2017)** el objetivo de la auditoría de gestión es :

- ✓ Evaluar los objetivos y planes organizacionales.
- ✓ Monitorear la existencia de políticas adecuadas y su cumplimiento.
- ✓ Verificar la fiabilidad de la información y los controles establecidos.
- ✓ Verificar la existencia de métodos operativos adecuados.
- ✓ Verificar el uso correcto de los recursos.

En el grafico #1 se muestra el ciclo objetivo de la auditoría de gestión.



Grafico 1. Objetivo de la Auditoria de Gestión

2.2.2.3 Fases de la Auditoria de Gestión

Cualquier examen de auditoría debe cumplir y seguir un proceso, igual que comenzar con la planificación, continuar con la ejecución, la presentación del informe y el seguimiento como se muestra a continuación:

- ✓ Fase de planificación: esta fase permite guiar la realización del examen de auditoría realizado, hay dos tipos de planificación: planificación preliminar (obtener información general sobre la organización) y planificación específica (busca evaluar el control interno de la organización).

- ✓ Fase de ejecución: en esta fase, se seleccionarán todos los procedimientos y técnicas de auditoría que permitan encontrar hallazgos sostenibles con evidencia.

- ✓ Fase de comunicación de resultados: se traduce en los informes de auditoría como una opinión formal resultante del examen de auditoría interna o externa realizado en una entidad o un área de dicha entidad.

- ✓ Fase de seguimiento: verificar que las recomendaciones emitidas en el informe de auditoría se cumplan de manera adecuada y oportuna, con miras a lograr los objetivos planificados para lograr la eficiencia, la eficacia y la economía en los procesos llevados a cabo por la organización **(González, 2018)**.

2.2.2.4 Alcance de la Auditoria De Gestión

La auditoría de desempeño puede examinar todas las operaciones o actividades de una entidad, su enfoque se basa en:

- ✓ Logro de objetivos institucionales; nivel jerárquico de la entidad; la estructura organizacional; y, la participación individual de los miembros de la institución. Verificación del cumplimiento de las normas generales y específicas y los procedimientos establecidos.
- ✓ Evaluación de la eficiencia y la economía en el uso de los recursos, entendido como desempeño efectivo, u operación al mínimo costo posible sin desperdicio innecesario; así como, de la efectividad en el logro de los objetivos y metas, en relación con los recursos utilizados.
- ✓ Medición del grado de fiabilidad, calidad y credibilidad de la información financiera operativa.
- ✓ Atención a la existencia de procedimientos ineficaces o más caros; duplicación de esfuerzos de empleados u organizaciones; oportunidades para mejorar la productividad con mayor tecnológica; exceso de personal en relación con el trabajo perdido; importantes deficiencias, especialmente que causan desperdicio de recursos o daños económicos.

Sobre el alcance de la auditoría de desempeño, debe haber un acuerdo entre los administradores y el auditor, debe estar bien definido en la fase de conocimiento preliminar, ya que permite limitar el tamaño de las pruebas o la selección de la muestra y el método. aplicable, también mide el riesgo que el auditor tiene en su trabajo **(Morales, 2018)**

2.2.2.5 Propósito de una Auditoria de Gestión

- ✓ Determinar si todos los servicios prestados, obras y bienes entregados son necesarios y, si es necesario, desarrollar otros nuevos; así como recomendaciones sobre formas más baratas de obtenerlos.
- ✓ Determinar la idoneidad de la organización de la entidad; la existencia de objetivos y planes coherentes y realistas; la existencia y el cumplimiento de políticas adecuadas; la existencia y eficiencia de métodos y procedimientos adecuados; y, la confiabilidad de la información y controles establecidos
- ✓ Verificar si la entidad adquiere, protege y utiliza sus recursos de manera económica y eficiente y si sus actividades y funciones se llevan a cabo de manera eficiente.
- ✓ Asegúrese de que la entidad controle los objetivos y metas establecidos de manera efectiva y si son los procedimientos operativos y los controles internos.
- ✓ Conocer las causas de las ineficiencias *o las prácticas derrochadoras* **(Jiménez & Romero, 2010)**

2.2.3 Gestión de cuentas por cobrar

La administración de cuentas por cobrar se debe utilizar como una herramienta de marketing para promover ventas y ganancias, para proteger su posición en el mercado. Como ya se mencionó, la importancia de la gestión de cuentas por cobrar está estrechamente relacionada con la relevancia que el capital de trabajo presenta para la empresa. La administración de las cuentas por cobrar es parte de la administración financiera del capital de trabajo, cuyo objetivo es coordinar los elementos de una empresa para maximizar el patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez y ventas, a través de la administración flexible de variables tales como las políticas de crédito comercial otorgadas a clientes y estrategias de cobranza **(Mena & Roja, 2008)**.

2.2.3.1 Cuentas por cobrar

Representante del crédito total otorgado por una empresa a sus clientes. Estas cuentas representan derechos exigibles derivados de las ventas, que luego se pueden pagar. El crédito representa para la empresa que lo otorga, un medio de dinero futuro porque origina el cobro de sus cuentas en un período posterior a su venta **(Pinedo, 2013)**.

2.2.3.2 Clasificación de las cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar se clasifican por origen: un cargo de los clientes, un cargo de compañías afiliadas, empleados y otros, por separado de las ventas y servicios de los cuales son otra fuente. Los derechos pagaderos por estos conceptos que conforman el capital de trabajo son aquellos que tienen vencimientos a corto plazo y se cobran al final de un año o el ciclo financiero a corto plazo de la entidad, si es mayor a 1 año. En última

instancia, las cuentas por cobrar significan aplicaciones de los recursos de la compañía que se convertirán en efectivo al final del ciclo financiero a corto plazo.

Además, las cuentas por cobrar se pueden clasificar en dos tipos:

- ✓ Corto plazo: son las frecuencias de disponibilidad inmediata dentro de un período que no debe exceder un año. Este tipo de cuenta debe presentarse en el estado de situación financiera como un activo corriente.
- ✓ A largo plazo: su disponibilidad es más de un año. Estos tipos de cuentas deben presentarse fuera de los activos no corrientes **(Stevens, 2017)**

2.2.3.3 Objetivos de las cuentas por cobrar

Los objetivos de las cuentas por cobrar de forma limitada son los siguientes:

- ✓ Las cuentas por cobrar a clientes o los montos a recibir de otros deudores por cobrar se registrarán, valorarán y clasificarán correctamente en los estados financieros y procederán a transacciones previamente autorizadas.
- ✓ Todos los saldos de las cuentas por cobrar estarían sujetos a un control de crédito con respecto a su identificación, vencimiento y monitoreo del saldo vencido y no liquidación.
- ✓ La contabilización de los saldos contables será efectiva, una disposición contable rotativa, previa autorización responsable correspondiente en los saldos de la contabilidad dudosa.

- ✓ Las cobranzas de los clientes serán controladas desde el recibo, inmediatamente registradas en los registros contables hasta sus depósitos en cuentas bancarias.
- ✓ Salvaguardar y custodiar las cuentas por cobrar y el efectivo recibido de la misma.
- ✓ Segregación específica de deberes para mejorar y evitar riesgos en los procedimientos de control.
- ✓ Operación de acuerdo con las políticas y criterios establecidos por la administración de la entidad (**Gaitán, Rocha, & Carmona, 2015**).

2.2.3.4 Importancia de las cuentas por cobrar.

La importancia de las cuentas por cobrar es que son dinero que está en manos de los clientes. En la medida en que devolvamos ese dinero a nuestras manos, podemos usarlo para lo que requiera el negocio en el que se invierte. Por lo tanto, desde un punto de vista financiero, la capacidad de administrar eficientemente las cuentas por cobrar será clave para el éxito de su

Por esta razón, es de vital importancia controlar las cuentas por cobrar; los montos totales deben hacerse, detalles de los clientes que se mantienen en las listas de deudores. De esta forma, puede llevar a cabo acciones de cobro más enfocadas o decidir no vender a clientes que no establecen pagando para evitar deudores con grandes cantidades (**Talavera, 2017**).

2.2.3.5 Análisis de las cuentas por cobrar

El análisis de las cuentas por cobrar es parte de la administración financiera del capital de trabajo, cuyo objetivo es coordinar los elementos de una empresa para maximizar el patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez y ventas, a través de una gestión flexible de historias variables como las políticas de crédito comercial otorgadas a clientes y estrategia de cobranza. Específicamente en la compañía, la inversión en cuentas por cobrar representa una inversión muy importante que representa aplicaciones de recursos que se transformarán en efectivo para finalizar el ciclo financiero a corto plazo **(Delgado, 2011)**.

Además de realizar este análisis, necesita:

- ✓ Formas de documentación de las cuentas por cobrar o deudores para la venta, la proporción y el respaldo de cada una de ellas en caso de que no se puedan cobrar.

Ventas totales: es un acuerdo por el cual una parte acuerda cambiar la propiedad de una cosa o un derecho a otra persona que tiene que pagar el precio ajustado.

- ✓ Ventas a crédito: se refiere al compromiso de poner una cantidad de dinero a disposición de alguien y ese compromiso puede ser de corto a mediano plazo.
- ✓ Deudores principales.
- ✓ Comportamiento pasado de las cuentas.
- ✓ Evolución de las cuentas por cobrar.

- ✓ Grado de concentración que existe en cada uno de ellos.

2.2.4 Políticas de crédito

La política de crédito de una compañía de pautas para determinar si otorgar crédito a un cliente y el monto de este. La empresa debe lidiar con los protocolos de crédito, así como con el uso correcto de estos protocolos al tomar decisiones de crédito y desarrollar fuentes adecuadas de información y métodos de análisis de crédito **(Sevilla & Palacios, 2017)**.

Según **(Sánchez, 2006)** las políticas de crédito se definen como el conjunto de decisiones que influyen en el período de crédito de una empresa, los protocolos de crédito, las condiciones de crédito y las políticas de cobro:

- ✓ El período de crédito: consiste en la duración del período de tiempo que se otorga a los compradores para liquidar sus compras.
- ✓ Normas de crédito: se refiere a la solidez y dignidad del crédito que un cliente debe mostrar para calificar como sujeto de crédito. Si un cliente no cumple con los términos de crédito ordinarios, incluso puede hacer compras a la compañía, pero en términos más restrictivos.
- ✓ Términos de crédito: determine los requisitos de reembolso para todos sus clientes a crédito. Estos pueden formularse como 2/10 neto 30, lo que significa que el comprador tendrá un descuento de pago inmediato del 2% si paga su cuenta dentro de los diez días posteriores al inicio del período de crédito, en caso de que el

Cliente no elija un descuento de pago inmediato, pague el monto total dentro de los 30 días posteriores al inicio del período de crédito.

- ✓ Políticas de cobranza: se mide por la rigidez o elasticidad en el monitoreo de las cuentas de pago lento.

2.2.4.1 Procedimientos o estándares de créditos

La determinación de los procedimientos o problemas de crédito apropiados para una empresa se basa específicamente en la comparación de los costos marginales (implícitos al implementar una nueva política crediticia), con las ganancias marginales derivadas del aumento en las ventas. Los costos marginales incluyen costos de producción, ventas y crédito (**Pisco & Bolaños, 2016**).

Estos costos de crédito incluyen:

- ✓ Pérdidas por incumplimiento de pago.
- ✓ Costos de cobranzas.
- ✓ Costos asociados por la introducción de cuentas nuevas.

2.2.5 Políticas de cobranza

Según (Ross, Jordan, & Westerfield, 2008) declara que:

La Política de cobro de los procedimientos que la empresa sigue para cobrar los créditos que ha otorgado a sus clientes.

- ✓ Para rastrear los pagos de los clientes, la mayoría de las compañías monitorean las cuentas impagas.
- ✓ Describa cómo puede preparar una tabla de antigüedad y los procedimientos que una empresa podría seguir para cobrar cuentas morosas.
- ✓ Este es el elemento final de la política de crédito; e incluye la supervisión de cuentas por cobrar para detectar problemas y obtener el pago de cuentas morosas.

- ✓ Para rastrear los pagos de los clientes, la mayoría de las compañías monitorean las cuentas impagas.
- ✓ En primer lugar, la empresa controla su período de recolección promedio a lo largo del tiempo. Se recomienda que las políticas de cobro se analicen periódicamente de acuerdo con las condiciones y necesidades de la empresa y la situación en la que se llevan a cabo sus operaciones

La política de cobranza debe contemplar:

- ✓ Plazo de pago concedido.
- ✓ Medios de recogida de medios o instrumentos.
- ✓ Descuento por pronto pago.
- ✓ Medios de recuperación en caso de impago.
- ✓ Intereses y recargos.

2.2.6 Morosidad

Según **(Paredes, 2017)** es el retraso en el pago es el retraso culpable o deliberado en el cumplimiento de una obligación o deber. Por lo tanto, no todo retraso en el cumplimiento del deudor implica la existencia de retraso en su desempeño. Por lo tanto, no todo retraso en el cumplimiento del deudor implica la existencia de retraso en su desempeño.

Una demora intencional en el cumplimiento de una obligación implica un incumplimiento parcial, que puede causar daños más o menos graves al acreedor, y como tal incumplimiento se trata en los diferentes sistemas legales. La morosidad causa efectos negativos tanto en los acreedores como en el deudor, lo que obliga a ambas partes involucradas en una situación de incumplimiento a adoptar medidas para reducirla o neutralizar sus efectos perversos.

2.2.7 Liquidez

Según **(Dominguez, 2014)** la liquidez es el grado en que una empresa puede cumplir con sus obligaciones actuales. Es la medida de su liquidez a corto plazo. Por lo tanto, la liquidez implica la capacidad puntual de convertir los activos en líquidos o de obtener disponibles para cumplir con vencimientos a corto plazo. Algunos autores tienen problemas con este concepto con el término de solvencia definido como la capacidad de una empresa para cumplir con sus compromisos de pago

Según **(Sevilla A. , 2018)** la liquidez es la capacidad de un activo para convertirse en dinero a corto plazo sin reducir el precio. El grado de liquidez es la velocidad con la que un activo puede venderse o intercambiarse por otro activo. Cuanto más líquido es un activo, más rápido podemos venderlo y menos nos arriesgamos a perder al vendedor. El efectivo es el activo más líquido de todos, ya que es fácilmente intercambiable con otros activos en cualquier momento. La liquidez es una de las características de los activos financieros, junto con la rentabilidad y el riesgo, con el que mantiene una estrecha relación.

2.2.7.1 Razones de Liquidez

Según **(Meza, 2011)** menciona que los índices de liquidez es un activo líquido es uno que puede convertirse fácilmente en efectivo sin una pérdida significativa de su valor original. La conversión de activos en efectivo, especialmente activos corrientes como inventarios y cuentas por cobrar comerciales, es el principal medio de una empresa para obtener los fondos que necesita para liquidar sus cuentas corrientes. En cuanto a, la "posición líquida" de una empresa trata la cuestión de cuán capaz es de cumplir con sus obligaciones actuales. Los activos a corto plazo, o activos corrientes, son más fáciles de convertir en efectivo (son más líquidos) que los activos a largo plazo. Por lo tanto, en general, una empresa se consideraría más líquida que otra, si se considera una mayor proporción de sus activos totales en forma de activos corrientes.

2.2.7.2 Efectos financieros por falta y exceso de liquidez

Según **(Castillo, 2012)** la falta de liquidez a menudo puede significar la imposibilidad de obtener ventajas comerciales, tales como descuentos por pronto pago o posibles oportunidades de negociación con proveedores y clientes; En otras palabras, la falta de liquidez implica libertad de elección y movimiento por parte de la gerencia. También se puede decir que la falta de liquidez podría conducir a la incapacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones vencidas y un vendedor podría verse obligado a vender sus activos en un momento determinado para evitar la insolvencia y, en el peor de los casos, la bancarrota. Hay algunos factores que las empresas no consideran de manera oportuna, lo que a menudo hace que no alcancen un nivel adecuado de liquidez, entre los cuales se pueden especificar los siguientes:

- ✓ No considerar las pérdidas generadas al inicio de las operaciones.

- ✓ Pretender distribuir los dividendos de ganancias iniciales.
- ✓ No considere que el capital de trabajo requerido aumentó con el aumento en las operaciones de la compañía.
- ✓ Comience operaciones totalmente apalancadas.

2.2.7.3 Medidas básicas de liquidez

Según (Cantú & Andrade, 2005) las medidas básicas de liquidez son:

- ✓ El capital de trabajo neto no es más que la inversión de una empresa en activos a corto plazo (efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios). Mientras los activos superen a los pasivos, la compañía tendrá capital de trabajo neto. Casi todas las empresas operan con una cantidad de esta naturaleza, que depende, en gran medida, del tipo de industria a la que pertenece.
- ✓ Las empresas con flujos de efectivo predecibles, como los servicios eléctricos, pueden operar con capital de trabajo neto negativo, aunque la mayoría de las empresas deben mantener niveles positivos de este. La gestión del capital de trabajo es extremadamente importante, ya que los activos corrientes de una empresa industrial típica representan más de la mitad de sus activos totales. En el caso de una empresa de distribución, estos activos representan aún más.
- ✓ **El índice o índice de liquidez:** los índices de liquidez lo ayudan a determinar la capacidad de su empresa para pagar deudas. La tarifa actual es importante porque proporciona una indicación de su capacidad para pagar sus facturas inmediatas.

- ✓ **Capital de trabajo:** es la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes. Esta es una cifra importante ya que representa la cantidad disponible para pagar salarios o nuevos materiales o bienes. Al mantener un índice adecuado para su movimiento de efectivo, puede aprovechar los descuentos por pronto pago. Su deuda total no debe exceder el 80% del capital de sus accionistas, y sus deudas a largo plazo no deben exceder el 50% de la misma.

- ✓ **Proporción de prueba rápida (prueba ácida):** es similar al índice de solvencia con la excepción de que se excluye el inventario, que generalmente es menos activo circulante líquido. Se calcula restando los inventarios de los activos corrientes y dividiendo el resultado obtenido por los pasivos a corto plazo. Esto se debe a que, de los activos totales de una empresa, los inventarios suelen ser la línea menos líquida, además del hecho de que pueden producir pérdidas más fácilmente. Por lo tanto, esta medida de capacidad para cubrir deudas a corto plazo sin tener que recurrir a la venta de inventarios es importante

2.2.7.4 Riesgo de liquidez

Según **(Pagliacci & Peña, 2017)** nos dice que los activos y pasivos se pueden clasificar según su fecha de vencimiento esperada. Estas calificaciones pueden proporcionar a los bancos cierto desajuste hasta su vencimiento. Sin embargo, al referirse a la gestión de liquidez, las comparaciones no son activas entre los activos totales y los pasivos totales, sino más bien entre los activos líquidos y las obligaciones de pago con estos activos líquidos. Además, la escasez de liquidez puede surgir como resultado de la reasignación

de activos, al tratar de transformar activos menos líquidos en activos más líquidos. Se puede presentar de dos maneras:

- ✓ **Por el lado de los activos:** Al no disponer de activos suficientes líquidos, es decir que puedan realizar o ceder fácilmente a un precio normal en caso de necesitarlo, ello no incluye a los activos de largo plazo esencialmente para la organización,

- ✓ **Por el lado de los pasivos:** Al tener vencimientos de deudas y otros compromisos que son excesivos de corto plazo y no disponen de suficientes fuentes de financiamiento estable o tienen dificultades de acceso a financia, esto pone a una organización constantemente bajo presión de encontrar fondos para funcionar en el día a día y hacer frente a sus obligaciones.

2.2.8 Ratios de liquidez

Según (Stickney, Weil, Schipper, & Francis, 2011) nos dice que los índices de liquidez, también conocidos como índices financieros o indicadores financieros, constituyen una herramienta indispensable para la correcta administración financiera de las organizaciones. Son cocientes numéricos que relacionan cuentas o grupos de cuentas en los estados financieros, algunos resultantes de cuentas relacionadas en el estado de situación financiera o balance general, otros de cuentas relacionadas en el estado de resultados y también de cuentas relacionadas en ambos estados financieros.

Las principales ratios de liquidez son:

2.2.8.1 Razón del circulante o liquidez corriente

Esto considera la dimensión efectiva de la organización en cualquier instancia de tiempo y es comparable con diferentes compañías de la misma actividad. Además, **Además** (Gitman & Zutter, 2012) dice que “la liquidez actual mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo” (p.65), es decir, representa la agilidad que una empresa tiene para cumplir con sus obligaciones en un período de menos de un año. Y se puede calcular de la siguiente manera.

Ecuación 1. Calculo de liquidez Corriente

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivo corrientes}}$$

2.2.8.2 La razón rápida (prueba del ácido)

Según (Gitman & Zutter, 2012) menciona que la relación rápida (prueba del ácido) es similar a la liquidez actual, con la excepción de que excluye el inventario, que controla los activos corrientes menos líquidos. La baja liquidez del inventario generalmente se debe a dos factores principales:

- ✓ Muchos tipos de inventario no se pueden vender fácilmente porque son productos específicamente terminados, artículos de propósito especial o similares.
- ✓ El inventario generalmente se vende a crédito, lo que significa que se convierte en una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo. Un problema adicional con el inventario como activo líquido es que cuando las empresas afectadas tienen la necesidad más urgente de liquidez, es decir, cuando el negocio es malo, es difícil en el momento del resultado más difícil convertir el inventario en efectivo a través de su venta.

La prueba de la razón rápida se calcula de esta forma:

Ecuación 2. Calculo de la Razón Rápida

$$\text{Razón Rápida} = \frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

2.2.8.3 Razón efectivo o liquidez absoluta

Se calcula dividiendo el efectivo entre los pasivos corrientes. Los activos corrientes más líquidos son activos en efectivo e inversiones temporales. Esta relación mide cuánto efectivo hay disponible para pagar compromisos a corto plazo (Valladares, 2002).

Ecuación 3. Calculo de Liquidez Absoluta

$$\text{Liquidez Absoluta} = \frac{\text{Disponibles en cajas y Bancos}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$$

2.2.8.4 Capital de Trabajo

Según (Pinedo, 2013) el capital de trabajo está relacionado con el nivel de activos y pasivos relacionados con las actividades a corto plazo del negocio. La determinación de los niveles afectados de capital de trabajo, es decir, de los activos y pasivos corrientes, por lo tanto, las decisiones fundamentales relacionadas con la liquidez de la empresa y la composición de los vencimientos de sus pasivos, decisiones estrechamente relacionadas con la rentabilidad y el riesgo. de la compañía

El capital de trabajo se calcula de la siguiente manera:

Ecuación 4. Calculo del Capital de trabajo

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Para el correcto desarrollo de esta Investigación, se han considerado las Leyes, Reglas y Regulaciones que se rigen por la DISTRIBUIDORA WALTER CAICEDO S.C.

NIIF 9 Instrumentos Financieros

Según (NIIF, 2009), nos detalla lo siguiente:

Enfoque simplificado para cuentas por cobrar comerciales, activos contractuales y cuentas por cobrar de arrendamiento.

No obstante, las disposiciones de los párrafos 5.5.3 y 5.5.5, una entidad medirá siempre corrección de valor por pérdidas a un monto igual a las pérdidas crediticias esperadas durante la vida del activo para:

Cuentas comerciales por cobrar o activos contractuales que surgen de procesos que están dentro del alcance de la NIIF 15 y que:

No contiene un componente financiero significativo (o cuando la entidad aplica la solución práctica para contratos de un año o menos) de acuerdo con la NIIF 15. Contiene un componente financiero significativo de acuerdo con la NIIF 15, si la entidad elige, como su política contable, medir la corrección del valor de las pérdidas en una cantidad igual a las pérdidas crediticias esperadas durante la vida del activo. Esa política contable se aplicará a todas las cuentas por cobrar comerciales o activos contractuales, pero puede controlarse por separado para las cuentas por cobrar comerciales y los activos contractuales. (p. 16).

Según (NIIF, 2009) la NIIF 9 Instrumentos financieros “las compañías pueden elegir como su política contable la medición de la corrección del valor de las pérdidas crediticias durante la vida del activo. Además, las cuentas por cobrar no contienen componentes financieros porque son cuentas de realización cuando se vende la cartera, de acuerdo con el grado de la madre de la cartera morosa, por lo tanto, no se pierde el 100% de la cartera vencida”.

De acuerdo con la NIIF 9 (NIIF, 2009) establece lo siguiente: Medición de pérdidas crediticias esperadas.

Una entidad espera que las pérdidas crediticias en un instrumento financiera reflejen de la siguiente forma:

“Una cantidad de probabilidad imparcial que se determina evaluando un rango de posibles resultados; El valor temporal del dinero”.

“La información razonable y sostenible que está disponible sin costo o esfuerzo desproporcionado en la fecha de presentación de eventos pasados, condiciones actuales y limitaciones de las condiciones económicas futuras”.

“Al medir las pérdidas crediticias esperadas, una entidad no necesita identificar todos los obstáculos posibles. Sin embargo, considere el riesgo o la probabilidad de que ocurra una pérdida de crédito, lo que refleja la posibilidad de que ocurra y no ocurra, incluso si esa posibilidad es muy baja”.

“El período máximo a considerar al medir las pérdidas crediticias esperadas es el período contractual máximo (incluidas las opciones de extensión) durante el cual

la entidad está expuesta al riesgo de crédito, y no un período más largo, incluso si ese período más largo es consistente con la práctica comercial”.

De acuerdo con la (NIIF, 2009) Instrumentos financieros, a través de esta ley, puede llegar al análisis de pérdidas en cuentas por cobrar, cuando la compañía comienza a proporcionar los saldos vencidos de acuerdo con los días no pagados por los clientes, sin embargo, puede usar la reestructuración de crédito.

NIIF para Pymes – Sección 11

De acuerdo con (NIC, IASC, 2019) describe lo siguiente: Reconocimiento inicial de activos y pasivos financieros:

“Una entidad solo reconocerá un activo financiero o un pasivo financiero cuando se convierta en parte de las condiciones contractuales del instrumento

Notas:

“Las partes por cobrar o por pagar incondicionalmente se reconocen como activos o pasivos cuando la entidad se convierte en parte del contrato y, como consecuencia, tiene el derecho legal de recibir efectivo o la obligación legal de pagarlo.

Los siguientes acuerdos no se reconocen como activos o pasivos financieros:

“Las transacciones planificadas para el futuro, independientemente de sus dificultades 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 incurrir como resultado de un compromiso firme de comprar o vender bienes o servicios, normalmente no se reconocen hasta que al menos algunas de las partes hayan cumplido sus obligaciones en virtud del contrato. Por ejemplo, una entidad que recibe un pedido en firme normalmente no lo reconoce como un activo (y la entidad que solicita el pedido normalmente no lo reconoce como un pasivo) en el momento del compromiso ya que, por el contrario, retrasa el reconocimiento hasta que los bienes o servicios solicitados han sido emitidos, entregados o se ha hecho la provisión (p. 28) (NIC, IASC, 2019)”.

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 es, en efecto, una transacción financiera. Una transacción de financiación puede tener lugar en relación con la venta de bienes o servicios, por ejemplo, si el pago se difiere 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 financiera, la entidad medirá el activo financiero o el pasivo financiero al valor presente de los pagos futuros descontados a una tasa de interés de mercado para un instrumento de deuda similar. (pág. 29) (NIC, IASC, 2019)”.

De acuerdo con la (NIC, IASC, 2019) para las PYMES - Sección 11” las cuentas por cobrar son reconocidas por la compañía cuando se originan con la naturaleza

del negocio y cuando la entidad se convierte en parte del contrato, por lo tanto, se consideran dentro del estado de situación financiera de la empresa”

NIC 36 Deterioro del valor de los activos

De acuerdo con las (NIC, 2008) en la NIC 36 establece:

“El valor en libros de un activo disminuirá hasta que alcance su monto recuperable si, y solo si, este monto recuperable es menor que el valor en libros. Esa reducción es una pérdida por deterioro”

“La pérdida por deterioro se reconoce inmediatamente en resultados, a menos que el activo se contabilice a su valor revaluado de acuerdo con otra Norma (por ejemplo, de acuerdo con el modelo de revaluación proporcionado en la NIC 16). Cualquier pérdida por deterioro de los activos revaluados se tratará como una disminución en la revaluación realizada de acuerdo con esa otra Norma”

“Una pérdida por deterioro asociada con un activo no revaluado se reconocerá en el resultado del período. Sin embargo, una pérdida por deterioro del valor de un activo revaluado se reconocerá en otro resultado integral, en la medida en que el deterioro no exceda el monto del excedente de revaluación para ese activo. Esta pérdida por deterioro del valor de un activo revaluado reduce el excedente de revaluación de ese activo”

“Cuando el monto estimado de una pérdida por deterioro es mayor que el valor en libros del activo con el que se relaciona, la entidad reconocerá un pasivo si, y solo si, fuera requerido por otra Norma”

“Después del reconocimiento de una pérdida de riesgo de valor, los cargos por depreciación del activo se ajustarán en períodos futuros, con el fin de distribuir el valor en libros revisado del activo, menos su valor residual eventual, de manera sistemática a lo largo de su vida útil restante”

“Si se reconoce una pérdida por cambio de valor, los activos y pasivos por impuestos diferidos relacionados también se determinan comparando el valor en libros revisado del activo con su base fiscal, de acuerdo con la NIC 1 (p. 13-14)”

Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

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

Según (**LORTI, 2016**) en el Art. 10 en la deducción 11.- “las provisiones por deudas incobrables originadas en operaciones del curso ordinario de negocios, hechas en cada año fiscal a una tasa del 1% anual sobre los préstamos comerciales otorgados en ese año y que están pendientes de cobro al final del mismo, sin la provisión acumulada puede exceder el 10% de la cartera total”

“Las disposiciones voluntarias, así como las ejecuciones en el tratamiento de leyes orgánicas especiales o disposiciones de los órganos de supervisión no serán deducibles para fines fiscales en la parte que exceda los límites establecidos anteriormente”.

“La extracción definitiva de préstamos incobrables se realizará con cargo a esta provisión y los resultados del año en la parte no cubierta por la provisión, cuando hayan cumplido las condiciones establecidas en el Reglamento”.

“El carácter de las deudas incobrables no se reconoce a los créditos otorgados por la compañía al socio, a su cónyuge o a sus padres dentro del cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad ni a los otorgados a compañías relacionadas. En el caso de la recuperación de créditos, a la que se refiere este artículo, deben contabilizarse los ingresos obtenidos por este concepto”

“El monto de las provisiones requeridas para cubrir la deuda incobrable o la pérdida de valor de los activos de riesgo de las instituciones del sistema financiero, que se cargan al estado de resultados de varias instituciones, será deducible de la base imponible correspondiente al año en curso en qué disposiciones se establecen”.

“Las provisiones serán deducibles hasta el monto que establezca la Junta de Regulación y Política Monetaria y Financiera”.

“Para multas de liquidación y determinación del impuesto sobre la renta, no se aplicarán las provisiones hechas para créditos que excedan los porcentajes especificados en el artículo 72 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, así como para los créditos vinculados otorgados por instituciones del sistema. ser deducible financiera a favor de otros relacionados, directa o indirectamente, con la propiedad o administración de la misma; y en general, las disposiciones que se forman para créditos otorgados fuera de las disposiciones de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero tampoco serán deducibles; (pág.15-17)”

Además (**LORTI, 2016**) determinó que todas las cuentas por cobrar cuando pasan más de 120 días se consideran cuentas incobrables, del mismo modo, dejan de ser cuentas incobrables cuando comienza a recuperar las cuentas vencidas. Por esta razón, de acuerdo con la ley para estas cuentas incobrables originadas en el negocio, realizadas en cada año a una tasa del 1% anual sobre los créditos comerciales otorgados en ese año y que están pendientes de cobro al cierre del mismo; Además, la provisión acumulada no puede exceder el 10% de la cartera total. Las disposiciones que son voluntarias, así como las previstas por la Ley, no serán deducibles a efectos fiscales si exceden los límites establecidos.

Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

De acuerdo el Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno, detallamos lo siguiente:

Además (**LORTI, 2016**) en el Arte. 28.- **Gastos generales deducibles.** - En las condiciones descritas en el artículo anterior y siempre que no se hayan aplicado al costo de producción, los gastos previstos por la Ley del Régimen Tributario Interno son deducibles, en los términos indicados en ella y en este reglamento, historias tales como:

Créditos incobrables

“Los montos registrados por las pérdidas de los activos financieros correspondientes a préstamos incobrables generados en el año fiscal y originados en operaciones del curso ordinario de negocios, registrados de acuerdo con la técnica contable, el nivel de riesgo y la esencia de la operación, serán deducibles

en cada año. impuesto, que no puede exceder los límites indicados en la Ley. La extracción definitiva de las deudas incobrables se ejecutará con el cargo al valor acumulado y la parte no cubierta, con el cargo a los resultados del ejercicio, y una de las siguientes condiciones:

- ✓ Se han registrado como historias, durante dos (2) años o más en contabilidad;
- ✓ Han transcurrido más de tres (3) años desde la fecha de vencimiento original del crédito
- ✓ Habiendo prescrito la acción para el cobro del crédito;
- ✓ Se declaró la quiebra o insolvencia del deudor; y si el deudor es una compañía que ha sido cancelada”.

“Esta disposición se aplicará cuando los créditos hayan sido otorgados a partir de la promulgación de este reglamento. Las disposiciones para cubrir los riesgos de incobrabilidad hechos por las instituciones del sistema financiero también serán deducibles de acuerdo con las resoluciones que la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera emite a este respecto”.

Las provisiones hechas para créditos que excedan los porcentajes especificados de acuerdo con el Código Monetario Financiero, así como para créditos otorgados a favor de terceros relacionados, directa o indirectamente con la propiedad o administración del mismo, no serán deducibles; y en general, las disposiciones que se forman para créditos otorgados fuera de las disposiciones de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero tampoco serán deducibles.

“Las deudas incobrables que cumplan con una de las condiciones establecidas en la ley indicada se eliminarán con los cargos a esta disposición y, en la parte que la exceda, con un cargo a los resultados del año fiscal actual. Los créditos incobrables no se entenderán sujetos a las limitadas indicaciones y condiciones establecidas en la Ley del Régimen Tributario Interno, los ajustes realizados a las cuentas por cobrar, como consecuencia de los contratos, los actos administrativos finales o finales, y los juicios finales que disminuyeron el valor. registrado como por cobrar. Este tipo de ajustes se aplicará a los resultados del año en que se produce el cambio o en el que se ha ejecutado la resolución o sentencia respectiva”.

“Los auditores externos en las opiniones que emiten y como parte de las autoridades que se les atribuyen en la Ley del Régimen Tributario Interno, exigen expresamente la razonabilidad del control de los activos financieros correspondientes a las deudas incobrables y los valores sobre los cuales los cálculos correspondientes se calculan por demora (**LORTI, 2016**)(págs. 20 - 22-23)”

Según (**LORTI, 2016**) indica que los préstamos incobrables serán deducibles, si el acuerdo con la ley no ha excedido los límites prescritos. La eliminación de cuentas incobrables será definitiva cuando se cumplan ciertas condiciones impuestas en la regulación.

NIC 37: Provisiones, Pasivos Contingentes y Activos Contingentes

El objetivo de esta Norma es garantizar que las bases controladas se utilicen para el reconocimiento y medición de provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes, así como la divulgación de información complementaria suficiente, a través de las notas, para permitir a los usuarios comprender la naturaleza, el vencimiento e calendario de importación de los artículos anteriores.

Según (**NIC, IFR, 2018**) la NIC 37 prescribe la información contable y financiera a los datos cuando se ha dotado de una provisión para pasivos, o cuando hay activos y pasivos contingentes, excepto lo siguiente:

“Los derivados de instrumentos financieros que se contabilizan con fines contables a su valor razonable; Los derivados de contratos pendientes de ejecución, excepto si el contrato es oneroso y se anticipan pérdidas. Los contratos pendientes de ejecución son aquellos en los que las partes no han cumplido ninguna de las obligaciones contraídas, o aquellos en los que ambas partes han ejecutado específicamente, y en igual medida, sus compromisos; los que aparecen en las compañías de seguros, derivados de las pólizas del asegurado; o aquellos con los cuales cualquier otro acuerdo estándar”

Provisiones: una provisión es un pasivo en el que existe incertidumbre acerca de su monto o vencimiento.

Reconocimiento: debe reconocer una disposición cuando existen las siguientes condiciones:

Una entidad tiene una obligación presente (ya sea legal o implícita) como resultado del éxito pasado;

Es probable que la entidad tenga que descuidar recursos, incorporando beneficios económicos para cancelar dicha obligación; y

“Se puede hacer un monto confiable del monto de la obligación. Si no se cumplen las tres condiciones indicadas, la entidad no debe reconocer la provisión. En algunos casos excepcionales no está claro si existe o no una obligación en este momento. En tales circunstancias, considera que un evento en el pasado ha resultado en una obligación presente si, teniendo en cuenta toda la evidencia disponible al final del período de informe, la probabilidad de una obligación presente es mayor que la de lo contrario”.

“Medición: el monto reconocido como provisión debe ser la mejor evaluación, al final del período de informe, del desembolso necesario para cancelar la obligación presente. La mejor evaluación del desembolso necesario para cancelar la obligación presente consistirá en el monto, evaluado racionalmente, que la entidad tendrá que pagar para cancelar la obligación al final del período sobre el que se informa, o para controlar a un tercero en esa fecha”.

“En el caso de que la provisión, que se está midiendo, se refiera a una población significativa de casos individuales, la obligación actual se estimará promediando todos los resultados posibles para sus socios frecuentes. Al evaluar una obligación aislada, la mejor identificación de la deuda puede provenir del resultado individual

más probable. Sin embargo, también en este caso la entidad considerará otros posibles resultados”

“Pasivos contingentes: Un pasivo contingente es una posible obligación, que surge de eventos pasados y cuya existencia ha sido confirmada solo por la ocurrencia o no de uno o más eventos inciertos en el futuro, que no están completamente bajo el control de la entidad; o una obligación presente, derivada de eventos pasados, que no ha sido reconocida en la contabilidad porque:

“Es poco probable que para satisfacerlo se requiera una salida de recursos que incorporen beneficios económicos; o el monto de la obligación no puede medirse con suficiente confiabilidad. La entidad no debe proceder a reconocer una obligación contingente a efectos contables. En cambio, solicite información sobre la obligación en cuestión en los estados financieros, excepto en el caso de la salida de recursos que incorporan beneficios económicos que tienen una probabilidad remota”

“Activos contingentes. - Un activo contingente es un activo de posible naturaleza, quirúrgico como resultado de eventos pasados, cuya existencia ha sido confirmada solo por la ocurrencia, o en su caso por la no ocurrencia, de uno o más eventos inciertos en el futuro, que no están completamente bajo el control de la entidad. La entidad no debe proceder a reconocer ningún activo contingente. Sin embargo, cuando la realización del ingreso es segura, el activo correspondiente no es contingente y, por lo tanto, es necesario proceder a reconocerlo (NIC, IFR, 2018)”

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

“Que sus palabras sean siempre agradable, sazonada con sal, para que responder a cada una de las personas”

Colosenses 4:6

3.1 TIPOS DE INVESTIGACIÓN.

3.2 MÉTODOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN

3.2.1 Método Inductivo.

Este método permitió el análisis del proceso de control y la gestión de las cuentas por cobrar, con la determinación de obtener evidencia adecuada, competente y adecuada, se utilizarán las siguientes técnicas en la investigación:

- ✓ **Técnica de verificación verbal.** - Se investigó entre empleados y gerentes, se aplicaron entrevistas y encuestas, y se recopiló la mayor cantidad de información posible, que luego se analizó y clasificó.
- ✓ **Técnica de verificación física:** mediante la inspección de documentos almacenados en los archivos que cambian la autenticidad de su existencia y si se ejecutaron.
- ✓ **Técnica de verificación por escrito:** la información y sus reglamentos internos proporcionados por los empleados fueron confirmados, tabulados y analizados y llegaron a las conclusiones anterior.

3.2.2 Método Deductivo

Luego de obtener la información, realice el análisis de los procesos y la gestión de las cuentas por cobrar en el Distribuidora.

3.2.3 Método Descriptivo

Este método se utilizó para recopilar, organizar, resumir, presentar y generalizar los resultados de la información obtenida. Además, permitió identificar las fallas administrativas, y como resultado de la investigación arrojaron los hallazgos, lo que permite tener una visión clara de las fallas para determinar las conclusiones y recomendaciones sobre la Distribuidora.

Este método implicó la recopilación y presentación sistemáticas de los datos para presentar una idea clara de la situación a investigar.

3.3 CONSTRUCCIÓN METODOLÓGICA DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN

3.3.1 Población.

La población que se considera para este trabajo de investigación está compuesta por el Presidente, Gerente, Secretarios y cada uno de los colaboradores de los departamentos de la Distribuidora Walter Caicedo S.C.C.

Tabla 1. Matriz de población

POBLACIÓN	No.
Presidenta	1
Gerente	1
Departamento de Finanzas	2
Departamento Contabilidad	2
Departamento Crédito y Cobranzas	10
Total	16

Fuente: DWCS

Elaborado por: Autor

3.3.2 Técnicas de investigación

La investigación se realizó en la Distribuidora Walter Caicedo S.C.C., aplicando una evaluación a la gestión de las cuentas por cobrar. Además, en la determinación de medir el impacto sobre la liquidez y la reducción de dichos índices.

La investigación implicó la evaluación de todos los procesos de control de gestión de cuentas por cobrar, desarrollados a los colaboradores para poder verificar si se están cumpliendo las pautas instituidas por las políticas establecidas.

3.3.3 Instrumentos de Investigación

Para lograr consolidar este trabajo de investigación, aplique diversas técnicas como la observación directa; para profundizar la investigación realice la revisión de archivos de la mano de entrevistas y encuestas a empleados y gerentes sobre la interacción en la empresa y su desempeño.

Entrevista: permitió la aplicación de entrevistas informales, que ayudan a recopilar información para obtener un mejor conocimiento del tema en estudio.

Encuestas: se aplicó cuestionarios a los empleados y gerentes de Distribuidora Walter Caicedo S.C. para conocer su opinión sobre los procesos de gestión de cuentas por cobrar.

3.4 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

El resumen de la matriz de operacionalización de variables del proyecto de investigación, se detalla a continuación.

Tabla 2. Matriz de operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	INDICADOR	UNIDAD DE ANÁLISIS	TÉCNICA
Independiente: Gestión de cuentas por cobrar	Medición de resultados: planes, métodos, procedimientos	Economía. - Total ejecutado/Planificado	Planes estratégicos y operativos	Entrevistas, observación
Dependiente: Liquidez	Examen sistemático por un equipo multidisciplinario para evaluar eficiencia de gestión	Eficiencia (Gasto, inversión/planificado) Eficacia (ejecutado/planificado) Impacto (Total beneficios/planificado)	Programas, proyectos, recursos, obras bienes y servicios	Encuestas Análisis de caso

Fuente: DWCS

Elaborado por: Autor

3.5 ELABORACIÓN DEL MARCO TEÓRICO

Al plantear el problema de investigación, se consideraron algunos factores a tener en cuenta para resolverlo, como los enfoques estratégicos establecidos por varios autores que conocen el tema, siendo esto de gran importancia para profundizar teóricamente el trabajo de investigación y fortalecer el enfoque teórico, se ha tomado como referencia para algunos conceptos y párrafos que sirvió como guía para apoyar el desarrollo de este trabajo.

3.6 RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN EMPÍRICA

Las recopilaciones de información fueron mediante entrevistas informales, visitando las instalaciones de la Distribuidora. Además, se obtuvo información bibliográfica de los archivos de la Institución y de varias bibliotecas de la Ciudad, realizando evaluaciones para conocer sobre los procesos de control y evaluación de gestión de las cuentas por cobrar del Importador.

3.6.1 Fuentes primarias

Los procesos desarrollados en la institución se observaron directamente.

- ✓ Informes, registros, archivos fueron inspeccionados físicamente.
- ✓ Las entrevistas y cuestionarios se aplicaron a los directores y funcionarios del importador.
- ✓ Los archivos, registros propios ejecutados en el importador fueron investigados e inspeccionados.
- ✓ La información seleccionada fue verificada físicamente, para corroborar lo expuesto.
- ✓ Se revisaron la documentación interna, como manuales, reglamentos, ordenanzas, leyes y más; y se verificó que la fuerza laboral desarrollada está dentro del marco legal presentado para el Importador.

3.6.2 Fuentes secundarias.

- ✓ Se consultó textos referentes al tema de investigación, para ayudar a consolidar el conocimiento y poder sobre la investigación.

- ✓ Se verifico los códigos, leyes y reglamentos establecidos en la Constitución Ecuatoriana para el importador.
- ✓ Se consultó en internet los aspectos específicos del tema a desarrollar.

3.7 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS

Se obtuvo la información y se procedió al análisis e interpretación de los resultados a través de tablas y gráficos generados en Excel, que pueden cuantificar y cualificar la información utilizando las herramientas proporcionadas por este programa, y en base a los resultados se generó un análisis concreto para obtener las conclusiones y recomendaciones respectivas mediante tablas y gráficos secuenciales y cumplir con los objetivos específicos de la investigación.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

“Porque nadie puede saber por ti. Nadie puede crecer para ti. Nadie puede buscarte. Nadie puede hacer por usted lo que debe hacer usted mismo. La existencia no admite representantes”

Jorge Bucay

4.1 INCIDENCIA DE LAS POLÍTICAS DE CRÉDITOS EN EL RIESGO DE LIQUIDEZ.

Para la presentación del análisis de la información y la interpretación de los datos, se aplicó un cuestionario, estructurado en 11 ítems, basado en los datos afectados por la formulación del problema de la investigación.

En consecuencia, la aplicación del cuestionario determinó el resultado del contenido de sus ítems y algunos aspectos relacionados con la estructura para medir cómo las políticas crediticias afectan el riesgo de liquidez.

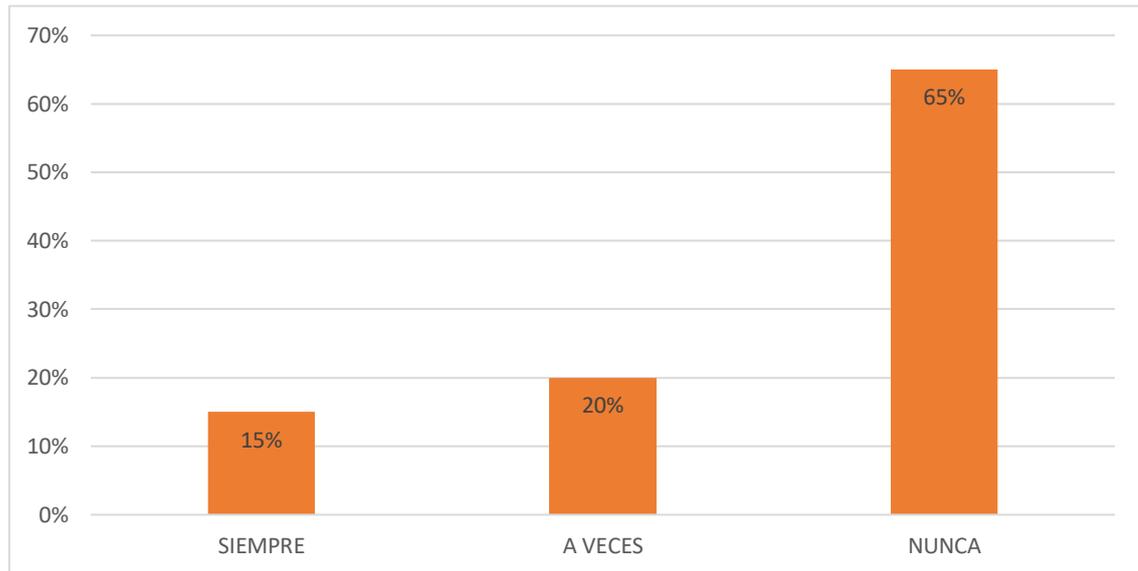
El cuestionario se aplicó a 16 personas en total (10 créditos y colecciones, 2 de contabilidad, 2 de finanzas, 2 de directorio general), quienes proporcionarán la información de forma anónima para corroborar la confiabilidad de lograr resultados óptimos.

Asimismo, se realizó un análisis histórico de la compañía para determinar cómo se originó la morosidad de la cartera de crédito y su impacto en la liquidez a lo largo de los períodos contables y así identificar variables, la relación entre la política crediticia y el nivel de cobro de los saldos de las cuentas por cobrar.

4.1.1 Resultado del Cuestionario aplicado

1. ¿Existen políticas para el otorgamiento de créditos a clientes?

Grafico 2. Número de procedimientos de evaluación de crédito.



Fuente: Encuesta

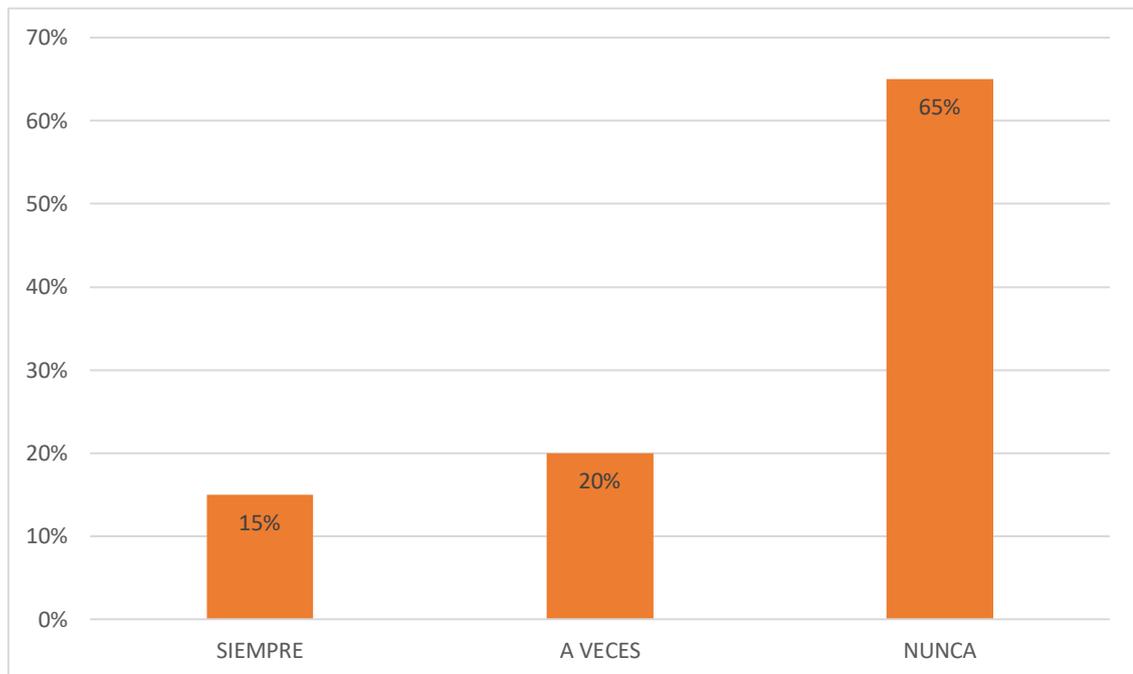
Elaborado por: Autor

Análisis

En esta tabla puede ver que el 20% del entrevistado personal tiene conocimiento y / o criterios generales sobre si existen políticas al otorgar préstamos a los clientes, el 25% considera que a veces se requieren políticas para préstamos, mientras que el 55% restante desconoce la existencia de procedimientos a seguir en el proceso de crédito.

2. ¿Se comprueba que las ventas al crédito no generen problemas de cobranza futura?

Grafico 3. Medición de plazos de ventas al crédito otorgados.



Fuente: Encuestas

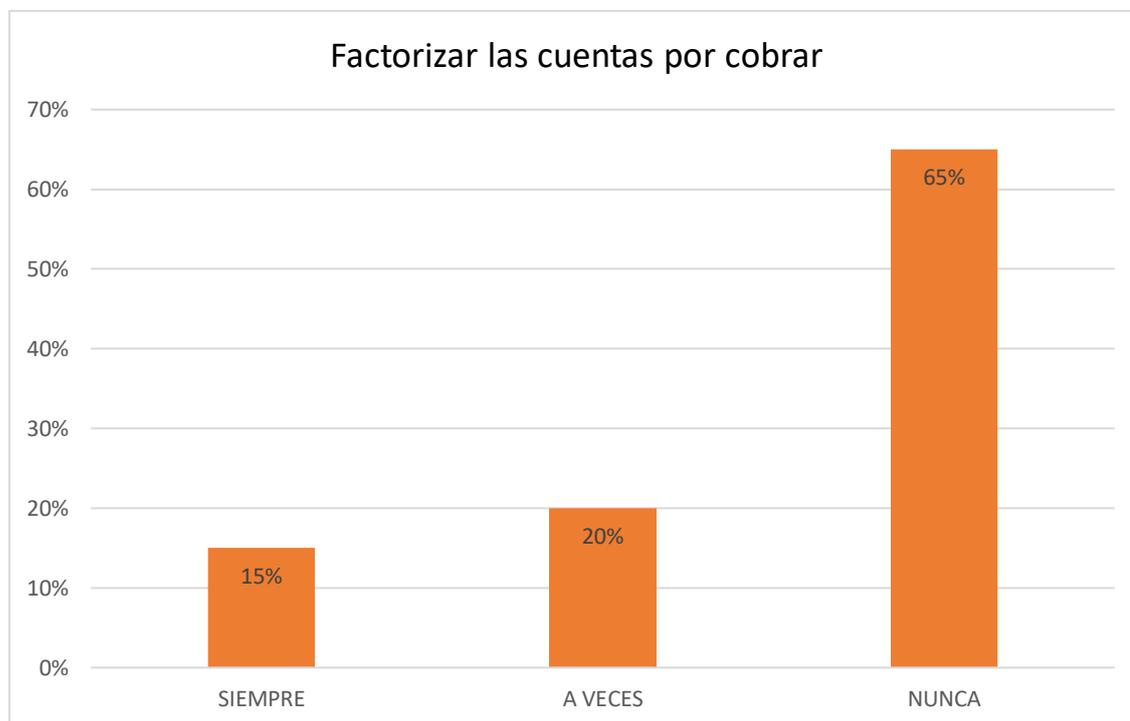
Elaborado por: Autor

Análisis

En esta tabla, se puede ver que, en promedio, el 16% del entrevistado personal tiene conocimiento sobre si las ventas a crédito se verifican sin generar problemas de cobro futuro, el 20% considera que a veces el 45% verifica cómo la empresa administra sus créditos y requiere el efecto que tiene sobre la liquidez de la entidad, mientras que el 64% restante desconoce, por un lado, cómo se lleva a cabo la gestión financiera del crédito y el efecto de estos sobre la liquidez.

3. ¿Utiliza mecanismos la empresa para mejorar sus cobranzas?

Grafico 4. Factorizar las cuentas por cobrar



Fuente: Encuestas

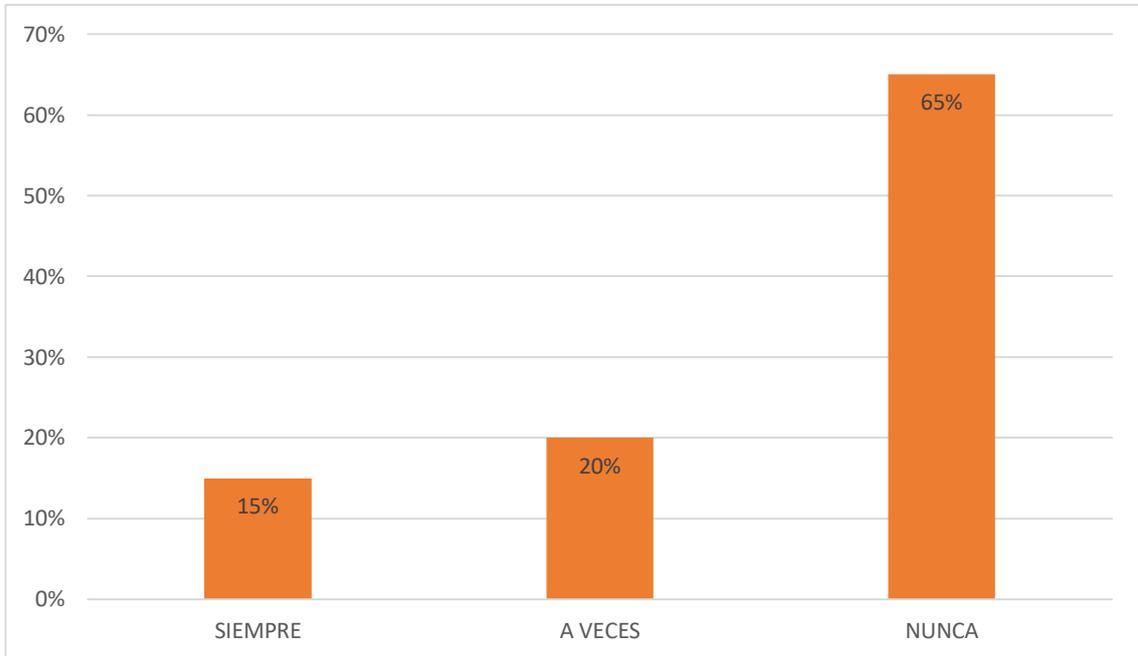
Elaborado por: Autor

Análisis

En la presente tabla, se puede ver que, en promedio, el 16% del entrevistado personal tiene conocimiento de los mecanismos que utilizan para mejorar sus colecciones, el 20% considera que a veces usan mecanismos de recolección y mientras que el 64% restante desconoce la existencia de mecanismos.

4. ¿Las letras y facturas negociables por cobrar de la empresa, se cobran hasta el vencimiento?

Grafico 5. Porcentaje de descuento por pronto pago



Fuente: Encuestas

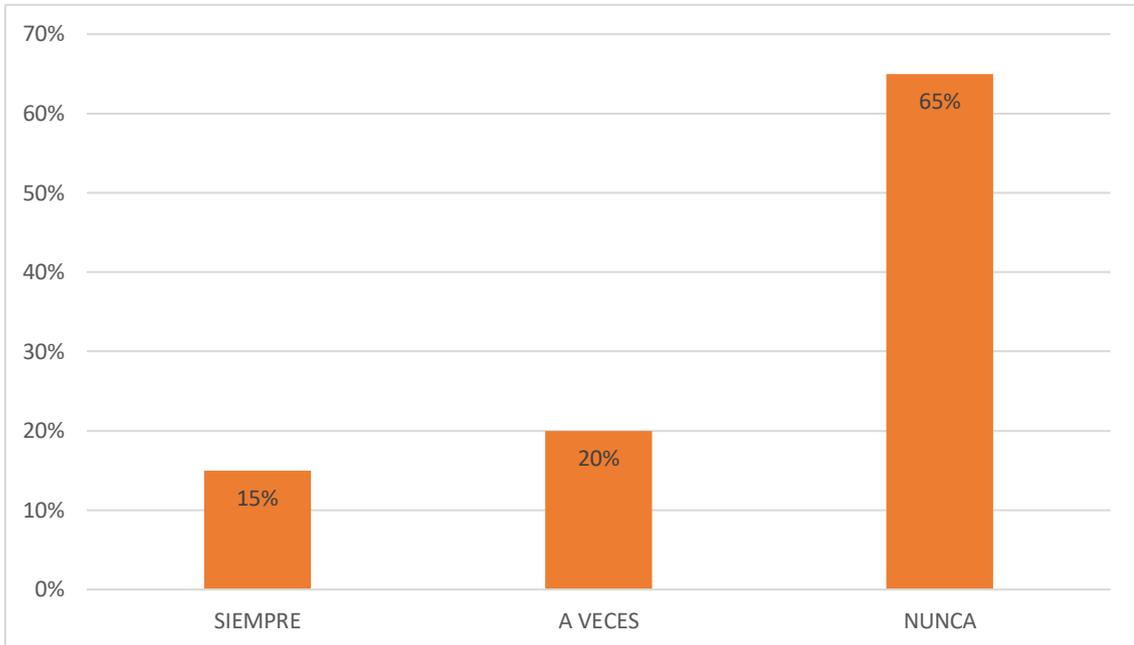
Elaborado por: Autor

Análisis

En esta tabla, se puede ver que, en promedio, el 16% del 46% del personal entrevistado tiene conocimiento de facturas negociables y facturas por cobrar, se cobran hasta el vencimiento, el 20% considera que a veces las facturas y facturas se cobran hasta el vencimiento y mientras El 64% restante desconoce los problemas que tuvo la compañía hasta 2015 debido a los largos períodos de cobro que tiene la compañía y que conducen a una deuda a un alto costo financiero, que afecta las ganancias, la incapacidad de pagar algunas obligaciones a corto plazo.

5. ¿La empresa exige a sus clientes garantías en el otorgamiento de créditos?

Grafico 6. Medición de morosidad y provisión de cobranza dudosa.



Fuente: Encuestas

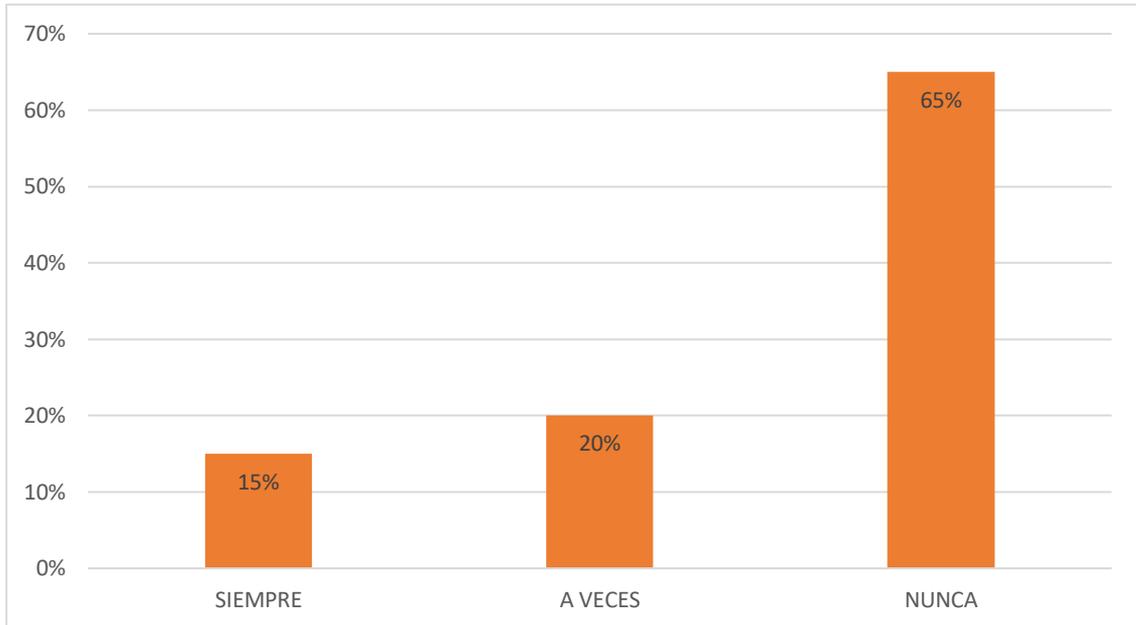
Elaborado por: Autor

Análisis

En esta tabla se puede ver que, en promedio, el 20% de la entrevista personal tiene conocimiento de si la empresa requiere garantías de sus clientes en el otorgamiento de préstamos, el 20% considera que a veces requieren garantías de sus clientes para otorgar crédito y mientras el 69% restante desconoce las garantías

6. ¿El nivel de liquidez con el que cuenta la empresa le permite pagar todas sus obligaciones de corto plazo?

Grafico 7. Grado de Cumplimiento de pago de obligaciones de corto plazo.



Fuente: Encuestas

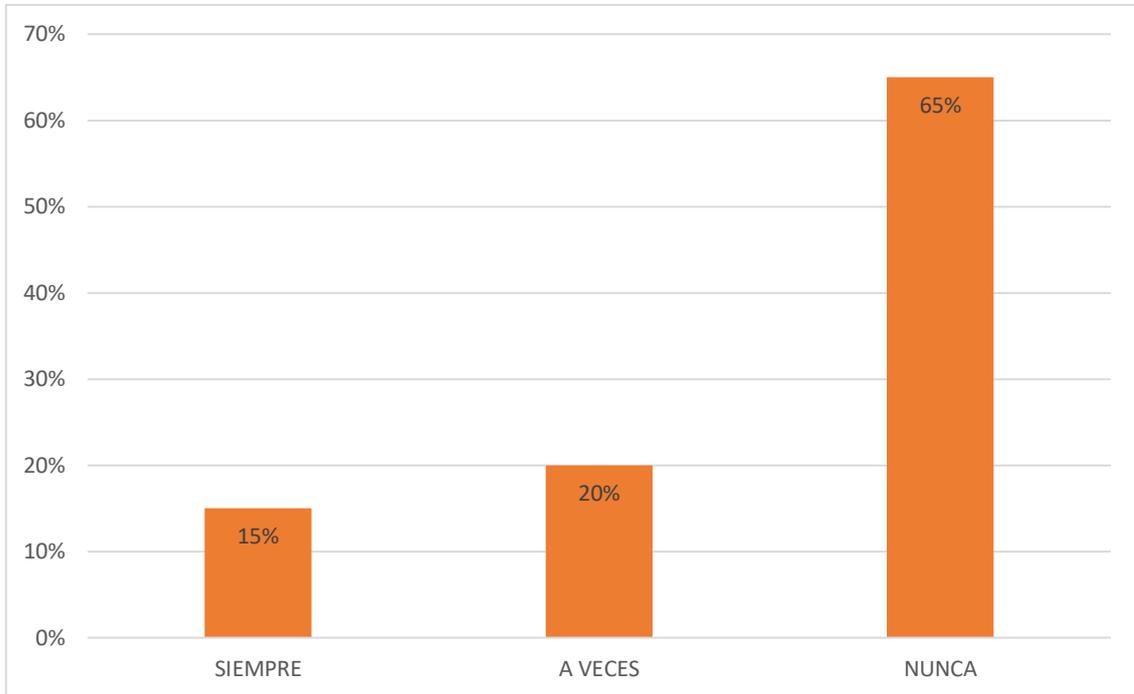
Elaborado por: Autor

Análisis

En esta tabla, se puede ver que, en promedio, el 18% del personal entrevistado tiene conocimiento de si el nivel de liquidez de la empresa y si les permite pagar todas sus obligaciones a corto plazo, el 20% considera que a veces la compañía cumple con sus obligaciones y, mientras que el 69% restante no sabe si paga todas sus obligaciones a corto plazo y si la compañía tiene liquidez.

7. ¿Es adecuada la manera que obtiene liquidez la empresa?

Gráfico 8. Nivel de Liquidez.



Fuente: Encuestas

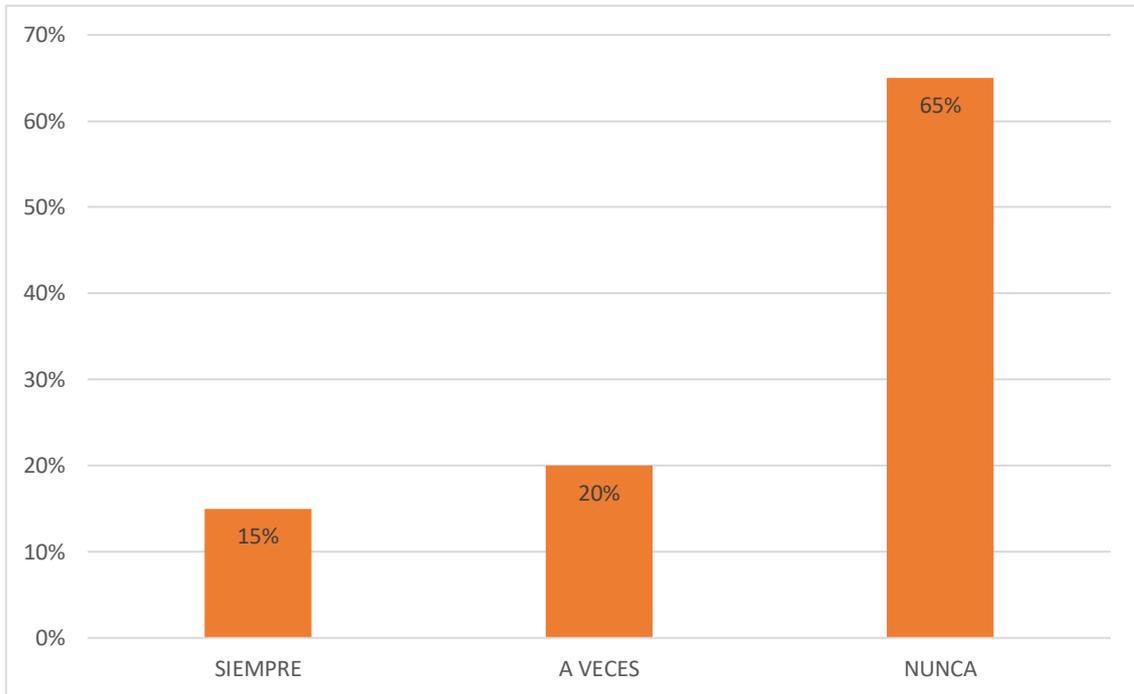
Elaborado por: Autor

Análisis.

En esta tabla, se puede ver que, en promedio, el 12% de la entrevista personal tiene conocimiento de cómo la forma en que obtienen la liquidez de la empresa es adecuada, el 15% considera que a veces si el nivel de liquidez en la cuenta de la empresa es adecuado y, mientras que el 73% restante desconoce la existencia de indicadores de gestión que afectan la liquidez.

8. ¿Afecta el ciclo de caja de la empresa a la liquidez?

Grafico 9. Nivel de Liquidez de caja



Fuente: Encuestas

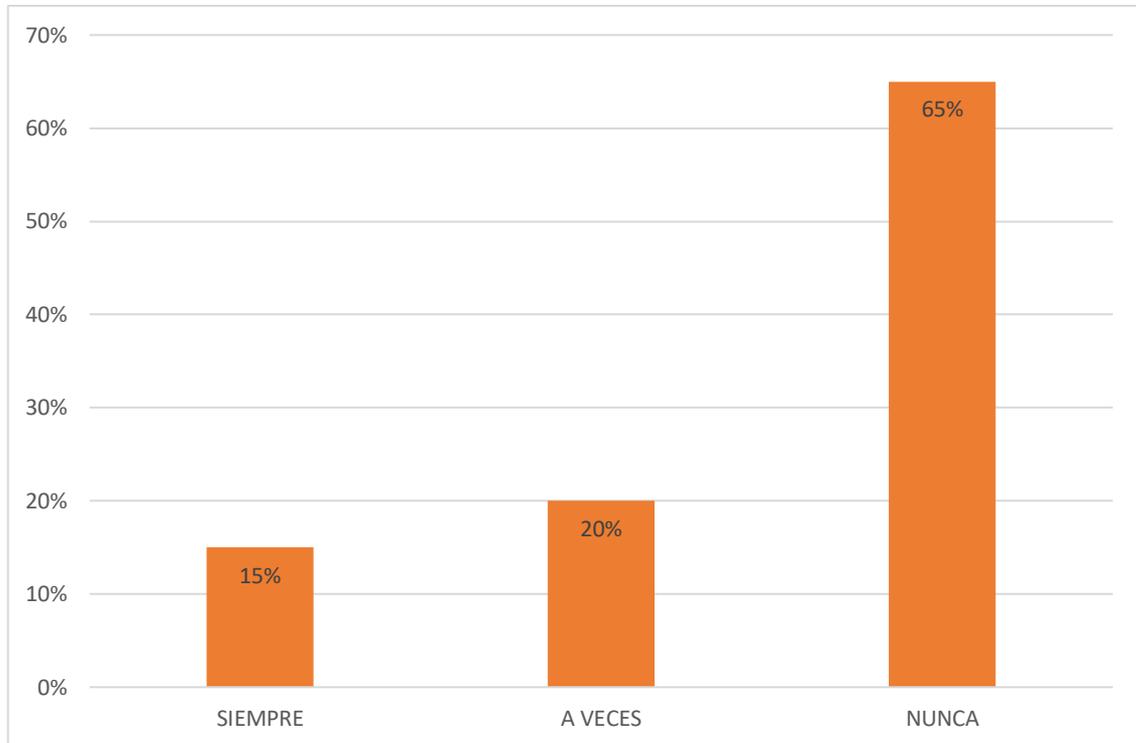
Elaborado por: Autor

Análisis.

En esta tabla, se puede ver que, en promedio, el 20% de la entrevista personal tiene conocimiento y / o criterios generales sobre cómo afectar el ciclo de efectivo de la compañía a la liquidez, el 25% considera que a veces si el nivel de liquidez es adecuado y mientras que el 55% restante no sabe si el ciclo de efectivo afecta la liquidez de la empresa.

9. ¿La utilización de herramientas por cobrar mejora el flujo de efectivo de operación?

Grafico 10. Variación de Rotación de cobros.



Fuente: Encuestas

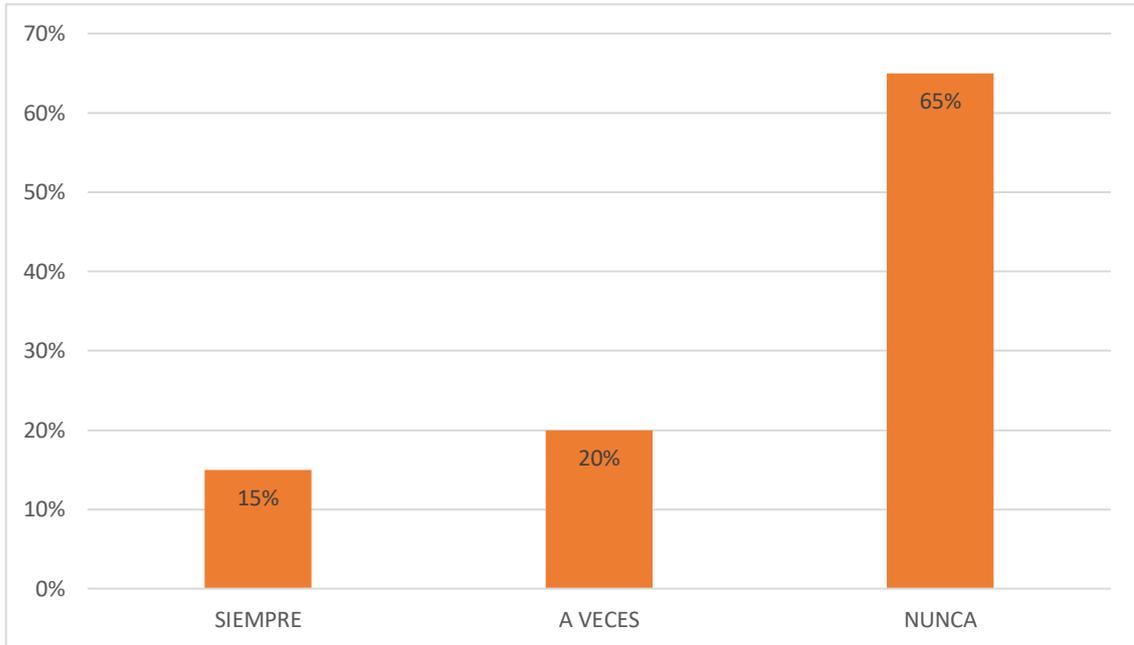
Elaborado por: Autor

Análisis.

En esta tabla, se puede ver que, en promedio, el 13% de la entrevista personal tiene conocimiento del uso de herramientas por cobrar y, si mejora el flujo de caja operativo, el 15% considera que las herramientas a veces se utilizan para mejorar el flujo de caja y mientras el 72% restante desconoce el uso de herramientas financieras que facilitan la mejora del flujo de caja operativo.

10. ¿Las rotaciones de cobros de la empresa son los adecuados para mejora de gestión de efectivo?

Grafico 11. Reducción de días de cobro afectando el Ciclo de caja



Fuente: Encuestas

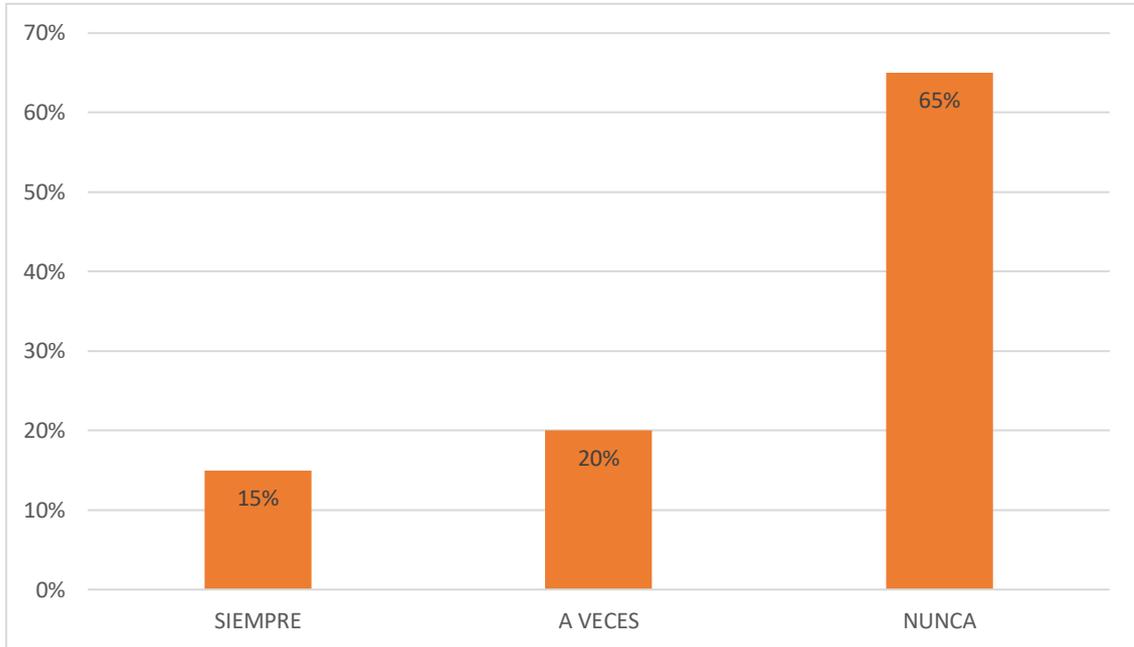
Elaborado por: Autor

Análisis

En la presente tabla, se puede ver que, en promedio, el 10% del entrevistado personal tiene conocimiento de las rotaciones de cobranza de la compañía si son específicas para mejorar la administración del efectivo, el 15% considera que las rotaciones de cobranza a veces son necesarias para la administración y mientras que el resto El 75% no sabe si las rotaciones de cobranza y el efecto de esto en mejorar la gestión de efectivo.

11. ¿Afecta la provisión de incobrables a la rentabilidad de la empresa?

Grafico 12. Nivel de Rentabilidad sobre ventas y Rentabilidad del activo.



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Autor

Análisis

En esta tabla, se puede ver que, en promedio, el 15% del personal entrevistado tiene conocimiento de la provisión de deudas incobrables y si afecta la rentabilidad de la empresa, el 20% considera que la provisión de deudas incobrables a veces les afecta la rentabilidad de la empresa y mientras el 65% no sabe si la provisión de deuda incobrable afecta la rentabilidad. Esta situación muestra la falta de cumplimiento de la provisión para deudas incobrables y el monitoreo de dicha provisión que ayuda a prever el riesgo para la compañía que afecta la liquidez y la rentabilidad.

4.2 EL EFECTO FINANCIERO DE LA GESTIÓN DE COBRANZA EN LA LIQUIDEZ.

4.2.1 Análisis de la Liquidez

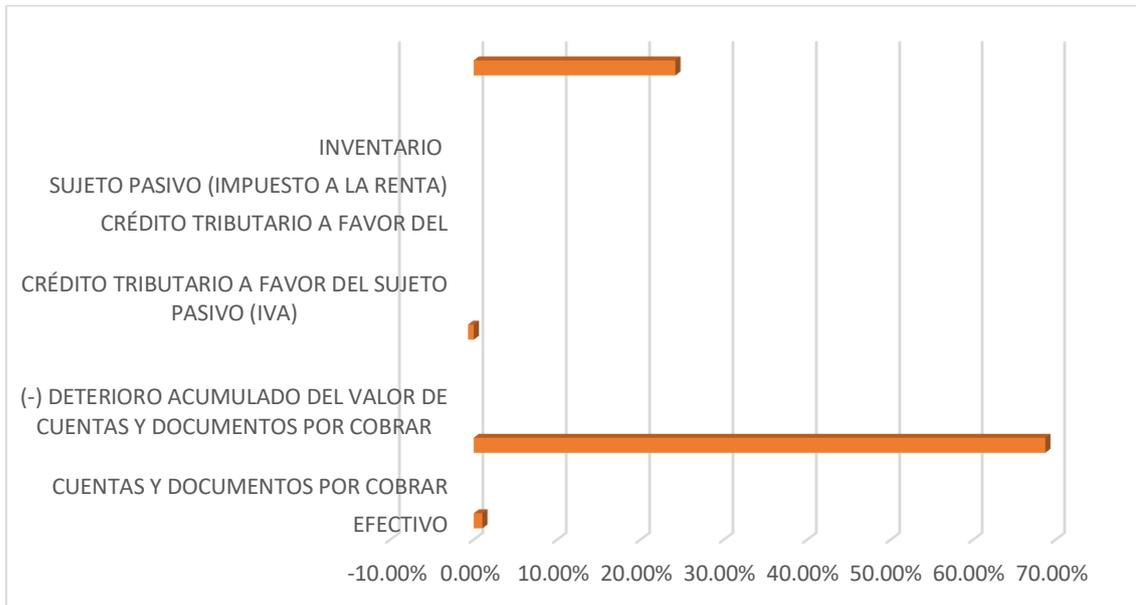
Tabla 3. Análisis Vertical del Total del Activo Corriente del año 2017

AÑO 2017		
CUENTAS	Rubros	Análisis Vertical
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	\$ 1.800,00	1,03%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS LOCALES	\$ 119.654,03	68,76%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CREDITOS INCOBRABLES)	\$ (1.196,54)	-0,69%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	\$ 40,18	0,02
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IMPUESTO A LA RENTA)	\$ 50,21	0,03
INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERIA EN ALMACEN (EXCLUYENDO OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA)	\$ 42.087,01	24,18%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 162.434,89	93,33%
TOTAL ACTIVO	\$ 174.052,89	100,00%

Fuente: DWCS

Elaborado por: Autor

Grafico 13. Activos Corrientes 2017.



Fuente: DWCS

Elaborado por: Autor

De acuerdo con la Tabla #3 y el gráfico anterior, es evidente que las cuentas por cobrar corresponden al activo corriente con mayor peso financiero en DISTRIBUIDORA WALTER CAICEDO SC, con 68.76%, posición en segunda posición al inventario con 24.18% y con un efectivo en 1.03% de orden de ponderación financiera, dando un notario de que hay una cartera de clientes excesivos en cuentas por cobrar que aún no se han cobrado por completo.

Razón Corriente o circulante

$$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{\$ 162.434,89}{\$ 51.174,11} = 3,17$$

Análisis.

Según el cálculo, el resultado del índice actual fue de \$ 3.17, lo que significa que por cada dólar que la compañía debe en el corto plazo, tiene \$ 3.17 para cancelar o respaldar sus obligaciones a corto plazo. Con este resultado, se diría que la empresa tiene un nivel aceptable de liquidez para responder a sus deudas. Sin embargo, hay antecedentes que indican que esta cifra no es razonable, ya que la compañía tiene políticas y procedimientos de crédito y cobro por escrito, además de no tener control interno sobre la concesión de crédito.

Prueba ácida

$$\frac{\text{Activo corriente - Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{\$ 162434,89 - \$ 42087,01}{\$ 51174,11} \quad \mathbf{2,35}$$

Análisis.

Según el resultado de la prueba de fuego, es de \$ 2.35, lo que es evidente que la compañía por cada dólar que debe en el corto plazo, tiene que pagar sus obligaciones 2.35 en activos corrientes fáciles de transportar sin tener que recurrir a venta de inventarios. Sin embargo, existen antecedentes que indican que esta cifra no es razonable, debido al hecho de que la compañía tiene políticas y procedimientos de crédito y cobro por escrito, además de no tener control interno sobre la concesión de crédito, por lo que las cuentas por cobrar toman tiempo para recuperar.

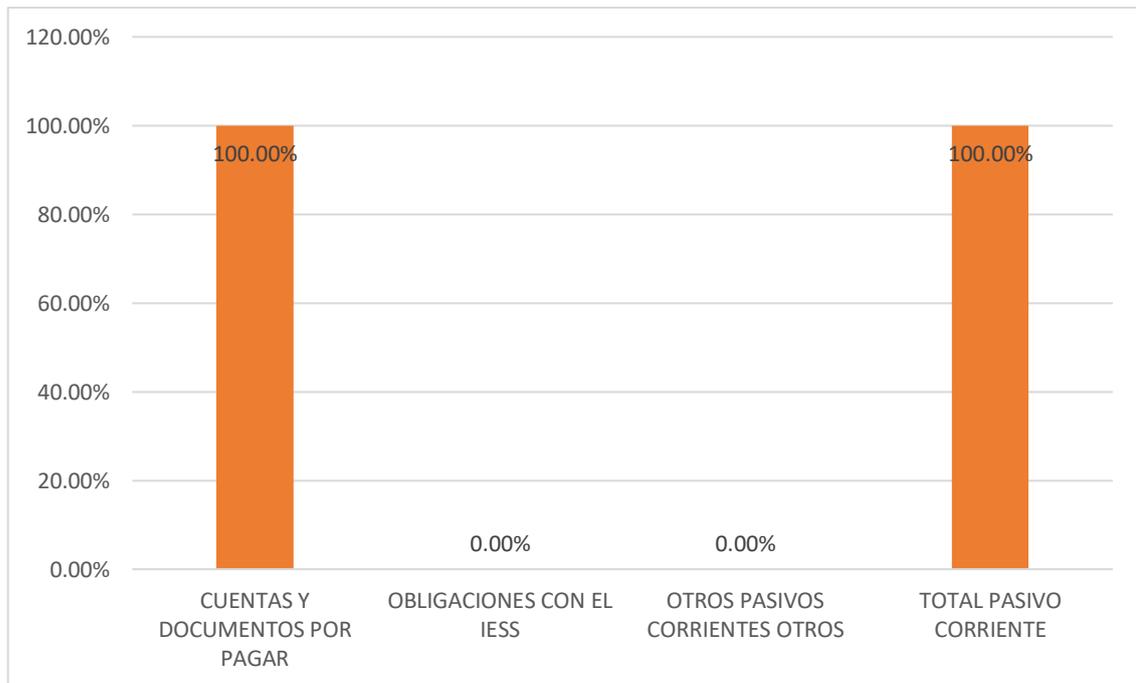
Tabla 4. Pasivos corrientes 2017

AÑO 2017		
CUENTAS DE PASIVOS	RUBROS	ANÁLISIS VERTICAL
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$ 51.174,11	100,00%
OBLIGACIONES CON EL IESS	\$ -	0,00%
OTROS PASIVOS CORRIENTES	\$ -	0,00%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 51.174,11	100,00%
TOTAL DEL PASIVO	\$ 51.174,11	

Fuente: DWCS

Elaborado por: Autor

Gráfico 14. Pasivos Corrientes 2017



Fuente: DWCS

Elaborado por: Autor

De acuerdo con la Tabla 4 y el Gráfico 15, es evidente que las cuentas y documentos por pagar tienen una representación del 100.00% en el grupo de pasivos corrientes, lo que demuestra que, a fines de 2017, no contrajo deudas con el IESS y otros pasivos corrientes para afectar su liquidez.

Tabla 5. Rotación de Cartera del año 2017

ROTACIÓN DE CARTERA 2017	
VENTAS A DICIEMBRE 2017	\$ 235.515,64
CUENTAS POR COBRAR	\$ 119.654,03
ROTACIÓN EN NÚMERO DE VECES EN EL AÑO	1,97

Fuente: DWCS

Elaborado por: Autor

De acuerdo a la Tabla 5 la rotación de cartera del año 2017, fue de 1.97 veces, es decir este es el tiempo en que la empresa toma en cobrar la cartera a sus clientes en el año.

Tabla 6. Promedio de cobro

PERÍODO PROMEDIO DE COBRO	
CUENTAS POR COBRAR	\$119.654,03
DÍAS COMERCIALES	360
VENTAS A DICIEMBRE 2017	\$ 235.515,64
ROTACIÓN EN NÚMERO DE DÍAS QUE RECUPERA O COBRA LA CARTERA	182,74

Fuente: DWCS

Elaborado por: Autor

Tabla 7. Período promedio de cobro.

PERÍODO COBRO	PROMEDIO DE	CUENTAS POR COBRAR PROMEDIO X 360 DÍAS	VENTAS NETAS
PERÍODO COBRO =	DE	\$ 119.654,03 x 360 días \$ 235.515,64	182,74

Fuente: DWCS

Elaborado por: Autor

El período promedio de cobro para 2017 fue de 182.74 días, es decir, este es el tiempo que tardan nuestros clientes en cancelar sus deudas en días, lo que indica una falta de políticas y procesos en la gestión de recuperación de cartera, lo que afecta la liquidez de DISTRIBUIDORA WALTER CAICEDO S.C.C.

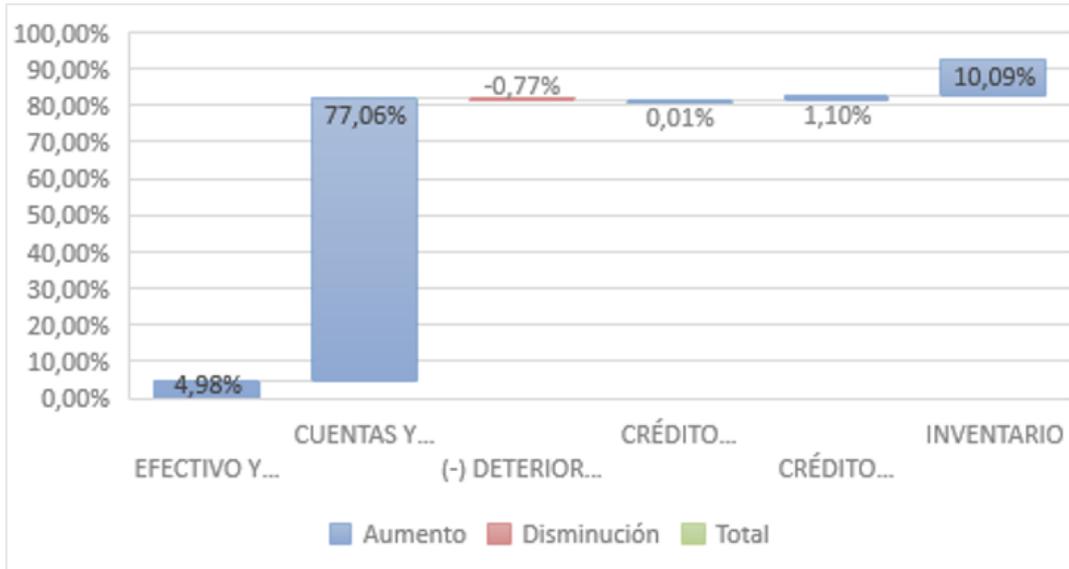
Tabla 8. Análisis Vertical del Total del Activo Corriente del año 2018

AÑO 2018		
CUENTAS	RUBROS	ANÁLISIS VERTICAL
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES	\$17.689,57	4,98%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES	\$273.852,01	77,0%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CREDITOS INCOBRABLE)	\$(2.738,52)	0,77%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	\$54,11	0,01%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IMPUESTO A LA RENTA)	\$3.911,25	1,10%
INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERIA EN ALMACEN (EXCLUYENDO	\$ 35.876,74	10,0%
OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA)		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$328.645,16	92,4%
TOTAL ACTIVO	\$355.416,76	

Fuente: DWCS

Elaborado por: Autor

Gráfico 1. Activo Corriente 2018



Fuente: DWCS

Elaborado por: Autor

Dacuerdo con la Tabla N. 8 y el Gráfico No. 16, es evidente que las cuentas por cobrar corresponden al activo corriente con el mayor peso financiero en DISTRIBUIDORA WALTER CAICEDO SC, representando 77.06%, dejando el inventario en segunda posición con 10.09% y con un efectivo al 4,98% en el orden de ponderación financiera, notificando que existe una cartera de clientes excesivos en cuentas por cobrar, que aún no se han cobrado por completo.

4.3. NIVEL DE EFICIENCIA QUE TIENEN LAS POLÍTICAS DE CRÉDITOS EN LA RECUPERACIÓN DE LA CARTERA.

Evaluando que existe una cartera de clientes excesivos en cuentas por cobrar, que aún no se han cobrado por completo. Se aplicó la siguiente fórmula:

4.3.1 Cuenta de Activo Corriente / Total Pasivo Corriente

Razón Corriente o circulante

$$\begin{array}{r} \text{Activo corriente} \\ \text{Pasivo corriente} \end{array} = \frac{\$ 328645.16}{\$ 18.911,69} \quad \mathbf{17,38}$$

De acuerdo al cálculo, el resultado de la Razón Corriente fue de \$17,38 a \$ 1, significa que por cada dólar que la empresa debe a corto plazo tiene \$ 17,38 para cancelar o respaldar sus obligaciones de corto plazo. Con este resultado se diría que la empresa presenta un nivel alto de liquidez para responder sus deudas; sin embargo, existen antecedentes que nos indican que esta cifra no es razonable, debido a que la empresa carece de políticas y procedimientos de crédito y cobranza por escrito, además de no tener un control interno con respecto al otorgamiento de crédito.

Prueba ácida

$$\begin{array}{r} \text{Activo corriente - Inventarios} \\ \text{Pasivo corriente} \end{array} = \frac{\$ 328.645,16 - \$ 35.876,74}{\$ 18.911,69} \quad \mathbf{15,48}$$

Análisis.

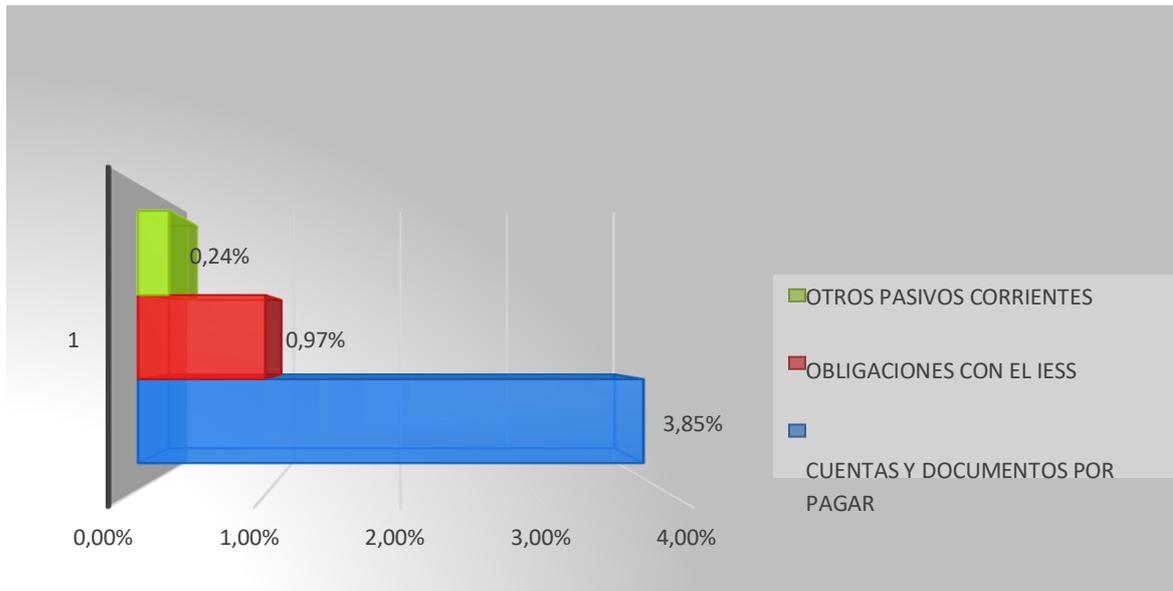
Según el resultado de la prueba de fuego, es 15.48, lo que demuestra que la compañía por cada dólar que debe en el corto plazo, tiene que pagar sus obligaciones 15.48 en activos corrientes fáciles de transportar sin tener que recurrir a la venta de inventarios. Sin embargo, existen antecedentes que indican que esta cifra no es razonable, debido al hecho de que la empresa tiene políticas y procedimientos de crédito y cobro por escrito, además de no tener control interno con respecto a la concesión de crédito, para lo cual las cuentas recoger tomar tiempo para recuperarse.

Tabla 9. Análisis Vertical del Total del Pasivo Corriente del año 2018

	AÑO 2018	
CUENTAS DE PASIVOS	RUBROS	ANÁLISIS VERTICAL
CUENTAS Y DOCUMENTO POR PAGAR	\$14.375,03	3,85%
OBLIGACIONES CON EL IESS	\$3.635,86	0,97%
OTROS PASIVOS CORRIENTES	\$900,80	0,24%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$18.911,69	5,06%
TOTAL PASIVOS	\$373.744,83	

Elaborado por: Autor

Grafico 15. Pasivo Corriente 2018



Fuente: DWCS
Elaborado por: Autor

Análisis.

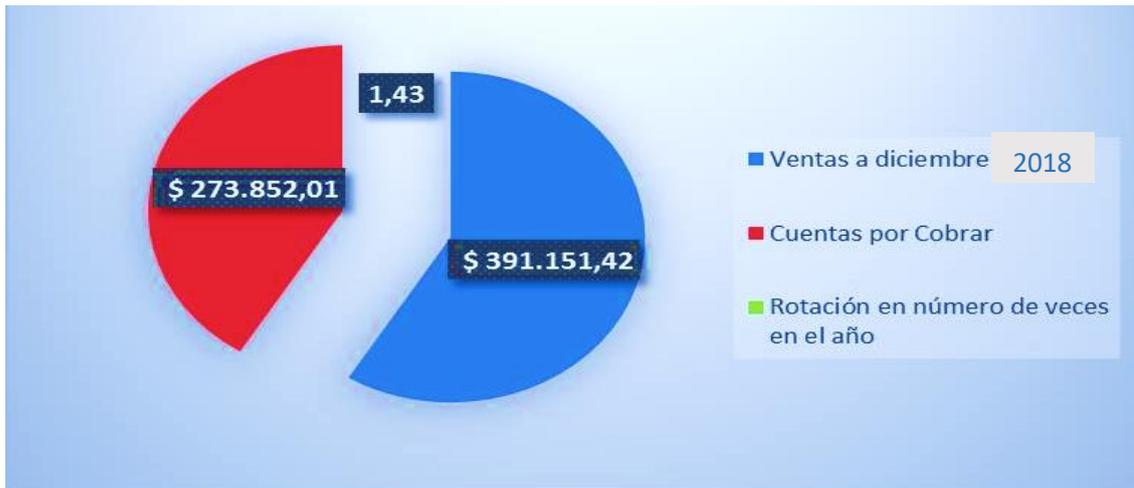
De acuerdo a la tabla# 9 y la grafico #17 se evidencia que las cuentas por pagar y documentos por pagar tienen un 3.85% de representación en el grupo de los pasivos corrientes, mientras con el 0.97% las obligaciones contraídas con el IESS y un mínimo porcentaje de representación son otros pasivos corrientes con el 0.24

Tabla 10. Rotación de Cartera del año 2018

ROTACIÓN DE CARTERA 2018	
VENTAS A DICIEMBRE 2018	\$ 391.151,42
CUENTAS POR COBRAR	\$ 273.852,01
ROTACIÓN EN NÚMERO DE VECES EN EL AÑO	1,43

Fuente: DWCS
Elaborado por: Autor

Grafico 16. Rotación de Cartera 2018



Fuente: DWCS

Elaborado por: Autor

Se aplicó la fórmula de rotación de cartera:

Ventas Brutas / Cuentas por Cobrar

Según el Gráfico No. 18, la rotación de la cartera en 2018 fue de 1.43 veces, es decir, este es el tiempo que la compañía tomará para cobrar la cartera de sus clientes.

Tabla 11. Período Promedio de Cobro

PERÍODO PROMEDIO DE COBRO	
CUENTAS POR COBRAR	\$ 273.852,01
DÍAS COMERCIALES	360
VENTAS A DICIEMBRE 2018	\$ 391.151,42
ROTACIÓN EN NÚMERO DE DÍAS QUE SE RECUPERA O SE COBRA LA CARTERA	\$251,75

Fuente: DWCS

Elaborado por: Autor

Tabla 12. Periodo promedio de Cobro

PERÍODO PROMEDIO DE COBRO	DE CUENTAS POR COBRAR PROMEDIO X 360 DÍAS	VENTAS NETAS
PERÍODO PROMEDIO DE COBRO	\$ 273.852,01 x 360 días	251,75
=	\$ 391.151,42	

Fuente: DWCSC

Elaborado por: Autor

Análisis.

El período promedio de cobro para 2018 fue de 251.75 días, es decir, este es el tiempo en que nuestros clientes tardan días en pagar sus deudas, lo que indica una falta de políticas y procesos en la gestión de la recuperación de la cartera, lo que afecta la liquidez de DISTRIBUIDORA WALTER CAICEDO SC.

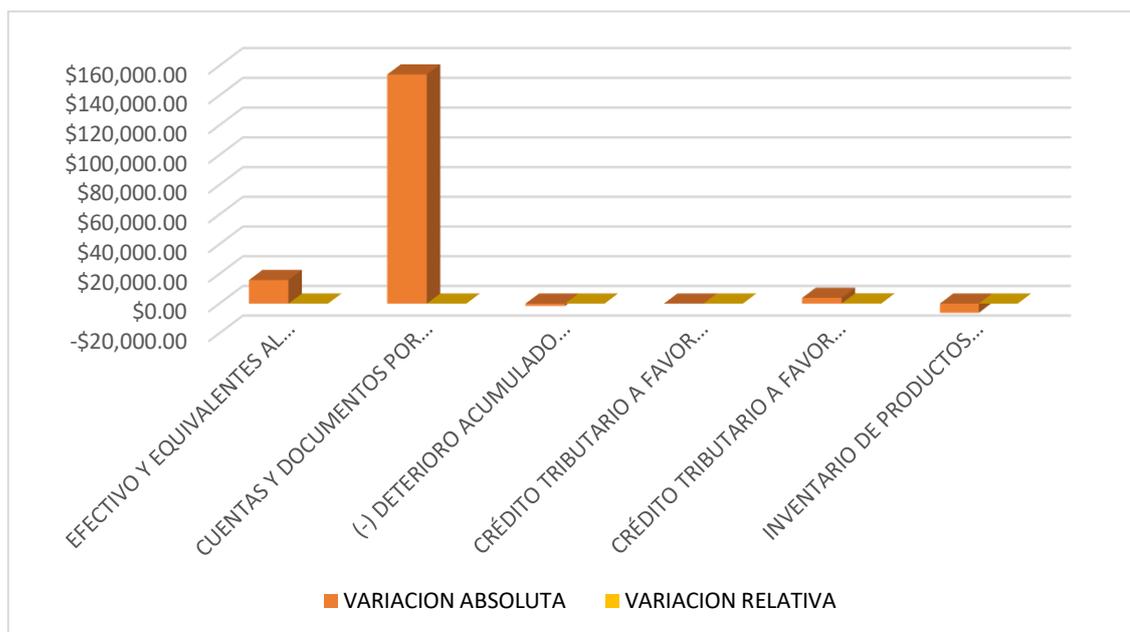
Tabla 13. Análisis Horizontal 2017 – 2018

CUENTAS	2017	2018	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	\$1.800,00	\$17.689,57	\$15.889,57	8,83
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS LOCALES	\$119.654,03	\$273.852,01	\$154.197,98	1,29
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CREDITOS INCOBRABLES)	-\$1.196,54	-\$2.738,52	-\$1.541,98	-1,29
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	\$40,18	\$54,11	\$13,93	0,35

CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IMPUESTO A LA RENTA)	\$50,21	\$3.911,25	\$3.861,04	76,90
INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERIA EN ALMACEN (EXCLUYENDO OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA)	\$42.087,01	\$35.876,74	-\$6.210,27	-0,15
SUMAN	\$162.434,89	\$328.645,16	\$166.210,27	88,50

Fuente: DWCS
Elaborado por: Autor

Grafico 17. Análisis Horizontal 2017-2018



Fuente: DWCS
Elaborado por: Autor

Según los resultados del análisis horizontal entre 2017 y 2018, hay un aumento en efectivo de \$ 15,889.57; cuentas por cobrar \$ 154,197.98 y una reducción en el inventario de \$6,210.27, lo que implica que hubo muchas ventas a crédito sin un análisis de crédito adecuado, lo que causó una disminución en los inventarios y un aumento en las cuentas por cobrar.

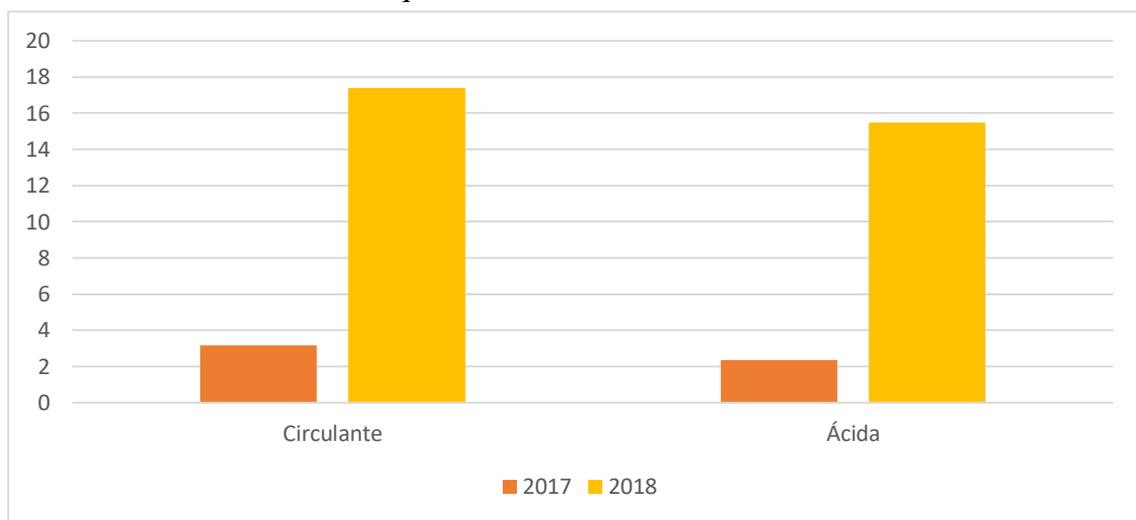
Tabla 14. Comparación de indicadores de liquidez entre 2017 – 2018.

COMPARACIÓN 2017 – 2018		
RAZONES	2017	2018
CIRCULANTE	3,17	17,38
ÁCIDA	2,35	15,48

Fuente: DWCS

Elaborado por: Autor

Gráfico 18. Indicadores de Liquidez 2017-2018



Fuente: DWCS

Elaborado por: Autor

Análisis.

De acuerdo con la Tabla No. 14 y el Gráfico No. 20, podemos verificar que entre 2017 y 2018 la compañía tuvo una relación de circulación creciente que pasó de 3.17 a 17.38 y una prueba de ácido de 2.35 a 15.48; Como se mencionó en el análisis individual, era evidente que tenía un alto nivel de liquidez; Sin embargo, de acuerdo con las entrevistas y el resultado de la observación directa, fue posible verificar la ausencia de políticas de crédito y cobro, además de no realizar análisis de crédito en sus clientes. Con todo este

antecedente, las cifras presentadas en los indicadores de liquidez no representan la realidad.

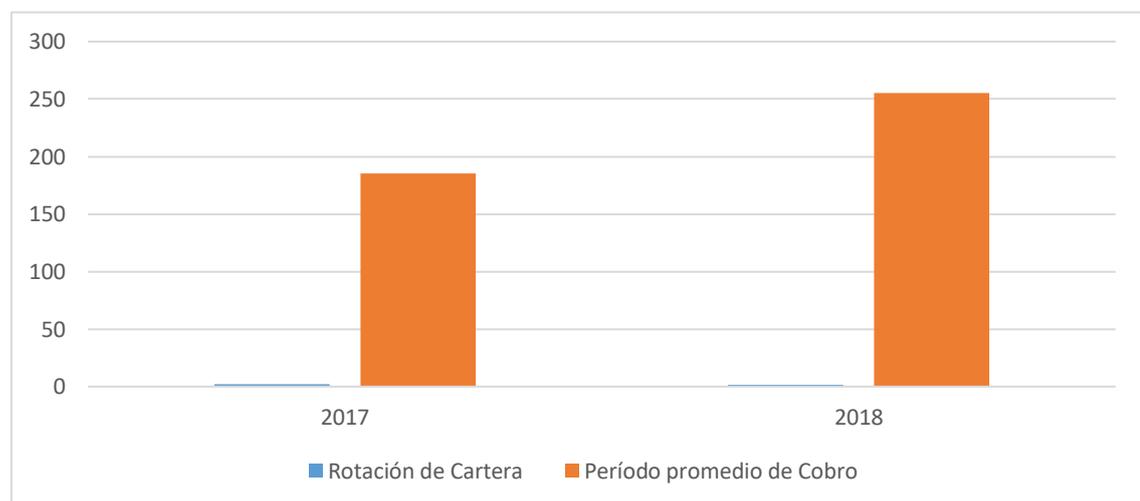
Tabla 15. Comparación de Indicadores de Gestión 2017 – 2018.

COMPARACIÓN 2017 – 2018		
RAZONES	2017	2018
ROTACIÓN DE CARTERA	1,97	1,43
PERÍODO PROMEDIO DE COBRO	182,74	251,74

Fuente: DWCS

Elaborado por: Autor

Gráfico 19. Indicadores de Gestión 2017-2018



Fuente: DWCS

Elaborado por: Auto

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La calidad nunca es un accidente,
siempre es resultado de un esfuerzo de
la inteligencia. *John Ruskin*

5.1 CONCLUSIONES.

Según el trabajo realizado, he concluido lo siguiente:

- ✓ Se pueden ver varios problemas relacionados con el proceso de otorgamiento de crédito y el esclarecimiento de las condiciones en cuanto a tiempo, plazos y montos, es decir, al momento de otorgar préstamos o realizar negociaciones con clientes, no existen pautas adecuadas, de tal manera que se gestione una protección para la empresa teniendo en cuenta condiciones que beneficien a ambas partes.
- ✓ La Distribuidora Walter Caicedo S.C.C. tiene una inadecuada administración en las cuentas por cobrar, porque de acuerdo a lo establecido la empresa recupera en el año 2017 1,97 veces y en el 2018 el 1,43 veces el efectivo de las cuentas por cobrar de ventas a crédito, en consecuencia, el tiempo del período se incrementará la recaudación, recuperando así la cartera de la empresa más lentamente.
- ✓ El ciclo operacional promedio que excede la política de crédito de la empresa que debe ser de 30 días, pero en 2017 el ciclo operativo es de 182.74 días y en 2018 aumenta a 251.74 días afectando la liquidez de la empresa porque tomaría más tiempo obtener efectivo de cuentas por cobrar después del proceso de ventas y, por lo tanto, no podían cubrir sus obligaciones financieras, por tanto, no se han cumplido las políticas crediticias, lo que es muy notable. esta refleja poca liquidez que se ve afectada por el incumplimiento de las políticas de cobranza y crédito, que va de la mano con la mala gestión de las cuentas por cobrar en el departamento de cobranza, provocando endeudamiento en la empresa por no poder cumplir sus

obligaciones financieras a corto plazo a tiempo, la entidad optaría por acceder a créditos financieros o personales.

5.2 RECOMENDACIONES

De acuerdo con las conclusiones se recomienda:

Formalizar las políticas de crédito y su adecuada difusión y comunicación para que todos los colaboradores relacionados con el proceso de ventas, crédito y cobranza las asimilen y apliquen adecuadamente. Dicha política debe ser previamente analizada y diseñada de acuerdo con las necesidades y requerimientos de la empresa, incluyendo condiciones tanto temporales como cuantitativas en cuanto al otorgamiento de crédito y plazos de cobro.

Para tener una administración eficiente de las cuentas por cobrar, se recomienda eliminar la morosidad de los clientes analizando los créditos que se asignan, a través del historial crédito, y así no otorgar préstamos a personas que no pagan a tiempo y tienen saldo pendiente de pago, se debe incluir incluso un porcentaje de los intereses de las cuentas por cobrar vencidas; Sin embargo, incentivar a aquellos clientes que cumplan con sus pagos a tiempo e incluso por adelantado sería una estrategia para dar valor a la buenos clientes, de esta forma se podría evitar el vencimiento de la cartera y por tanto la iliquidez de la empresa.

Mejorar la comunicación con los clientes para coordinar mecanismos de pago que favorezcan el cobro de efectivo y dar seguimiento a los mismos, promoviendo el pago de valores vencidos ya que no es posible seguir manteniendo un valor de dinero tan alto congelado en las cuentas por cobrar, es decir, la gestión de cobranza dentro de la entidad debe ser eficaz.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Abogados, M. (31 de Mayo de 2017). <https://www.misabogados.com>. Recuperado el 7 de Marzo de 2020, de <https://www.misabogados.com>:
<https://www.misabogados.com.co/blog/que-es-la-recuperacion-de-cartera>
- Belloso, R. (2012). Administración del activo circulante en las empresas del sector manufacturero del Municipio Maracaibo. *COEPTUM*, 106. Recuperado el Marzo de 7 de 2020, de <http://ojs.urbe.edu/index.php/coeptum/article/view/1669>
- Burguete, A. C. (2016). *Analisis Financiero*. UNID. Recuperado el Marzo de 2020, de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=RuE2DAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT2&dq=an%C3%A1lisis+financiero&ots=o0sGQzFPQm&sig=69mc4UWuaoH7V0FKY9CvIK3fTRI#v=onepage&q=an%C3%A1lisis%20financiero&f=false>
- Cantú, G. G., & Andrade, N. G. (2005). *Contabilidad Financiera* (Vol. iiiiii). ciudad de Mexico: E. McGraw-Hill, Ed. Recuperado el 9 de Marzo de 2020, de <https://contabilidadparatodos.com/contabilidad-financiera-guagardo/>
- Castillo, Y. B. (Febrero de 2012). *biblioteca.usac*. Recuperado el 9 de Marzo de 2020, de biblioteca.usac: http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_4031.pdf
- Castro, J. V. (14 de Marzo de 2017). *UCSG*. Recuperado el 7 de Marzo de 2020, de UCSG: <http://192.188.52.94:8080/bitstream/3317/8105/1/T-UCSG-PRE-ECO-CICA-271.pdf>
- Cuellar, G. (2017). *TRIPOD*. Recuperado el 7 de Marzo de 2020, de TRIPOD: http://members.tripod.com/~Guillermo_Cuellar_M/gestion.html
- Delgado, N. C. (8 de Noviembre de 2011). *SlideShare*. Recuperado el 8 de Marzo de 2020, de SlideShare: <https://es.slideshare.net/narcisacarrascodelgado/analisis-financiero-de-cuentas-por-cobrar>
- Dietrich, C. I. (2018). *repositorio.ucv.edu*. Recuperado el 7 de Marzo de 2020, de repositorio.ucv.edu: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/32110/Dietrich_GCI.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Domingez, P. P. (2014). *Manual De Analisis Financieros*. Recuperado el 9 de Marzo de 2020, de books.google: https://books.google.com.ec/books?id=7afDDNYa1z4C&pg=PA16&dq=liquidez&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwja0_S71I7oAhUig3IEHQy6AMcQ6wEIKzAA#v=onepage&q=liquidez&f=false
- Duany, A. G. (2019). NUEVO ENFOQUE METODOLÓGICO PARA EL ANÁLISIS DEL RIESGO DE LIQUIDEZ EN EL BANCO DE CRÉDITO Y COMERCIO DE CUBA. *EUMED*, 2-5. Recuperado

el 7 de Marzo de 2020, de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/03/riesgo-liquidez-banco.html>

- Gabiria, S., Valera, C., & Yanez, L. (2016). *aprendeonline*. Recuperado el 7 de Marzo de 2020, de aprendeonline:
<https://aprendeonline.udea.edu.co/revistas/index.php/tgcontaduria/article/viewFile/323546/20780705>
- Gaitán, A. D., Rocha, A. J., & Carmona, D. A. (2015). *repositorio.unan*. Recuperado el 8 de Marzo de 2020, de repositorio.unan: <http://repositorio.unan.edu.ni/9590/1/17506.pdf>
- García, I. (14 de Noviembre de 2017). *economiasimple.net*. Recuperado el 7 de Marzo de 2020, de economiasimple.net: <https://www.economiasimple.net/glosario/organizacion>
- García, J. A. (2018). *Academia*. Recuperado el 7 de Marzo de 2020, de Academia:
https://www.academia.edu/6363699/ADMINISTRACION_FINANCIERA
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de Administración Financiera* (Vol. Decimosegundo). México: PEARSON EDUCACIÓN. Recuperado el 9 de Marzo de 2020, de <https://educativopracticas.files.wordpress.com/2014/05/principios-de-administracion-financiera.pdf>
- González, I. P. (2018). Auditoría un enfoque de gestión. *Eumed*, 3-5. Recuperado el 8 de Marzo de 2020, de www.eumed.net/rev/oel/2018/04/auditoria-gestion.html
- Iturriaga, C. K., Rojas, E. D., Prieto, S. C., Tamayo, M. R., & Salomon, L. (2016). *Fundamentos de auditoría. Aplicación práctica de las Normas Internacionales de Auditoría*. Ciudad de Mexico: Instituto Mexicano de Contadores. Recuperado el 8 de Marzo de 2020, de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=zyx0DgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT4&dq=auditoria&ots=cqb5x6a9sn&sig=y6e9v-J_KBhNUU10CSEqjhvTV8Q#v=onepage&q=auditoria&f=false
- Jiménez, V. H., & Romero, G. E. (2010). *UNL*. Recuperado el 8 de Marzo de 2020, de UNL:
<http://192.188.49.17/jspui/bitstream/123456789/1640/1/Tesis%20de%20Auditor%3%ada%20de%20Gesti%3%b3n.pdf>
- Lawrence, G., & Chad, Z. (2012). *Principios De administración financiera* (Vol. DECIMOSEGUNDO). Mexico: PEARSON.
- LORTI. (19 de Abril de 2016). *Departamento de Normativa Tributaria*. Recuperado el 21 de Marzo de 2020, de Departamento de Normativa Tributaria:
<file:///C:/Users/Jael&Angie/Downloads/160429%20LORTI.pdf>
- Lyczkowska, K. M. (2013). Responsabilidad del gestor de la cartera de valores por las pérdidas. *cesco*, 197-204.

- Mena, C. G., & Roja, K. P. (2008). *repobib.ubiobiof*. Recuperado el 8 de Marzo de 2020, de repobib.ubiobiof:
<http://repobib.ubiobio.cl/jspui/bitstream/123456789/1210/1/Galvez%20Mena%2C%20Claudia%20L.pdf>
- Meza, M. A. (2011). *Estados financieros formulación, análisis e interpretación conforme a las NIIF y al PCGE S.A.C.* Lima, Perú: Instituto Pacífico. Recuperado el 9 de Marzo de 2020
- Morales, M. C. (2018). *Dspace*. Recuperado el 8 de Marzo de 2020, de Dspace:
<http://201.159.222.99/bitstream/datos/8360/3/14081.pdf>
- NIC. (2008). *IASB*. Recuperado el Marzo de 17 de 2020, de IASB:
http://nicniif.org/files/u1/NIC_36.pdf
- NIC. (2018). *IFR*. Recuperado el 22 de Marzo de 2020, de IFR:
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIC%2037%20-%20Provisiones,%20Pasivos%20Contingentes%20y%20Activos%20Contingentes.pdf>
- NIC. (2019). Recuperado el Marzo de 14 de 2020, de IASC:
[C:/Users/Jael&Angie/Downloads/11_InstrumentosFinancierosBasicos%20\(1\).pdf](C:/Users/Jael&Angie/Downloads/11_InstrumentosFinancierosBasicos%20(1).pdf)
- NIIF. (Julio de 2009). *IASC*. Recuperado el 22 de Marzo de 2020, de IASC:
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/niif/NIIF_PYMES.pdf
- Novelo, J. O. (2016). *Análisis de estados financieros*. UNID. Recuperado el 7 de Marzo de 2020, de
<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=Z7sQDQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT2&dq=an%C3%A1lisis+de+estado++financiero&ots=DW01M-lbig&sig=s8ZfTJzd8Jb-iqPh90FmsdP--HE#v=onepage&q=an%C3%A1lisis%20de%20estado%20%20financiero&f=false>
- Pagliacci, C., & Peña, J. (2017). Una medida sistémica del riesgo de liquidez. *cemla*, 181-183.
- Paredes, J. S. (2017). *repositorio.usanpedro*. Recuperado el 9 de Marzo de 2020, de repositorio.usanpedro.:
http://repositorio.usanpedro.pe/bitstream/handle/USANPEDRO/5895/Tesis_58094.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Pinedo, V. H. (2013). *repositorioacademico.usmp*. Recuperado el Marzo de 7 de 2020, de repositorioacademico.usmp.:
http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/handle/usmp/653/aguilar_vh.pdf;jsessionid=2BA7E9C2B6F7C38990E86A3D8E5142E9?sequence=3
- Pisco, E. G., & Bolaños, S. W. (2016). *repositorio.upeu*. Recuperado el 9 de Marzo de 2020, de repositorio.upeu:

https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/530/Esmina_Tesis_bachiller_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Raffino, M. E. (20 de Febrero de 2020). *concepto.de/administracion/*. Obtenido de concepto.de/administracion/: <https://concepto.de/administracion/>
- Ross, S., Jordan, B., & Westerfield, R. (2008). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. Santa fe - Mexico: McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de CV.
- Sánchez, A. A. (2006). *Principios de administración financiera*. Managua: Ediciones A.N.
Recuperado el Marzo de 9 de 2020
- Santolaria, C. J. (2005). La gestión de las cuentas a cobrar y a pagar: el factoring y el confirming. *Acciones E Investigaciones Sociales*, 21, 301-314. Recuperado el 7 de Marzo de 2020, de https://doi.org/10.26754/ojs_ais/ais.200521298
- Sevilla, A. (2018). *conomipedia.com*. Recuperado el 9 de Marzo de 2020, de [conomipedia.com](https://conomipedia.com/definiciones/liquidez.html): <https://conomipedia.com/definiciones/liquidez.html>
- Sevilla, E. d., & Palacios, H. d. (24 de Noviembre de 2017). *repositorio.unan*. Recuperado el 9 de Marz de 2020, de [repositorio.unan.](http://repositorio.unan.edu.ni/9546/1/18902.pdf): <http://repositorio.unan.edu.ni/9546/1/18902.pdf>
- Stevens, R. (13 de Julio de 2017). *Rankia*. Recuperado el 8 de Marzo de 2020, de Rankia: <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3631525-que-son-cuentas-por-cobrar-cual-importancia>
- Stickney, C., Weil, R., Schipper, K., & Francis, J. (2011). *Contabilidad Financiera* (Vol. I). Buenos Aires: Cengage Learning. Recuperado el 9 de Marzo de 2020
- Talavera, H. (22 de Junio de 2017). *asesorapyme*. Recuperado el 9 de MarzO de 2020, de [asesorapyme](https://www.asesorapyme.org/2017/06/22/importancia-de-las-cuentas-por-cobrar/): <https://www.asesorapyme.org/2017/06/22/importancia-de-las-cuentas-por-cobrar/>
- Torres, D. J. (2018). *repositorio.ucv*. Recuperado el 7 de Marzo de 2020, de [repositorio.ucv](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/36081/BARRANTES_TD.pdf?sequence=1&isAllowed=y): http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/36081/BARRANTES_TD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Valladares, E. V. (2002). ANALISIS FINANCIERO EN LOS AGRONEGOCIOS. *redalyc*, 340-342.
Recuperado el 9 de Marzo de 2020, de <https://www.redalyc.org/pdf/141/14101003.pdf>
- Vera, C. (8 de Agosto de 2013). *creditocobranza.wordpress*. Recuperado el 7 de Marzo de 2020, de [creditocobranza.wordpress](https://creditocobranza.wordpress.com/2013/08/07/las-politicas-de-credito-y-cobranza/): <https://creditocobranza.wordpress.com/2013/08/07/las-politicas-de-credito-y-cobranza/>
- Vergara, M. E. (2017). LOS MANUALES DE PROCEDIMIENTOS COMO HERRAMIENTAS DE CONTROL INTERNO DE UNA ORGANIZACIÓN. *Scielo*, 2-4. Recuperado el 7 de Marzo de

2020, de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202017000300038

Zamora, C. (10 de Octubre de 2013). *creditocobranza.wordpress*. Recuperado el 7 de Marzo de 2020, de [creditocobranza.wordpress](https://creditocobranza.wordpress.com/2013/10/10/outsourcing-de-la-administracion-del-credito-y-cobranza/):
<https://creditocobranza.wordpress.com/2013/10/10/outsourcing-de-la-administracion-del-credito-y-cobranza/>

ANEXOS

Anexo 1 Certificado de Urkund



UTEQ
UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
edu.ec
La primera Universidad Agropecuaria del País

CERTIFICACIÓN

DE : Ec. Galo Macías España, MSc.
Director de Trabajo de Investigación

PARA : Ing. Roque Vivas Moreira, MSc
Decano de Posgrado

ASUNTO : Informe de URKUND Proyecto de Investigación

FECHA : 28 julio del 2020

Por la presente sírvase encontrar el documento final del Proyecto de Investigación titulado: **GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU IMPACTO EN LA LIQUIDEZ DE LA DISTRIBUIDORA WALTER CAICEDO S.C., PERIODO 2017-2018.**, elaborado por la Ing. VERA VELIZ EVA LUCIA, posgradista de la Maestría en Contabilidad y Auditoría. El Proyecto de Investigación fue elaborado bajo mi dirección, de acuerdo asignación de la Unidad de Posgrado respectivamente, el mismo que cumple con el informe de la herramienta anti plagio URKUN, el cual avala los niveles de originalidad en un 93 % del trabajo investigativo.

URKUND

Urkund Analysis Result

Analysed Document: Tesis Vera Veliz Eva Lucia.docx (D77067791)
Submitted: 7/24/2020 6:23:00 PM
Submitted By: yibarra@uteq.edu.ec
Significance: 7 %

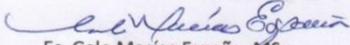
Sources included in the report:

TESIS ANDREINA ORTEGA ORTEGA CORREGIDA urk 2.docx (D54822535)
catalinafacon.docx (D41193032)
TESIS NESTOR AVILA - RONALD GIL.docx (D44360774)
GESTIÓN CUENTAS COBRAR IMPACTO LIQUIDEZ.docx (D42603602)
http://repositorio.usanpedro.pe/bitstream/handle/USANPEDRO/5895/Tesis_58094.pdf?sequence=1&isAllowed=yPinedo,
https://repositorio.upse.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/530/Esmina_Tesis_bachiller_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=yRaffino,
<https://docplayer.es/116507544-Universidad-laica-vicente-rocafuerte-de-guayaquil-facultad-de-administracion-carrera-de-contabilidad-y-auditoria-proyecto-de-investigacion.html>
<https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/4749/1/UPSE-TCA-2019-0029.pdf>
<https://repositorio.ucc.edu.co/>
<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/22880/Cruz%20Montenegro,%20Liz%20Pamela%20-%20Fernandez%20Jara,%20Ricardo%20Daniel.pdf?sequence=1>

Instances where selected sources appear:
32

Extiendo esta certificación para el trámite pertinente de la posgradista, continúe con la fase que el corresponde, acorde a lo establecido por la Unidad de Posgrado.

Atentamente,


Ec. Galo Macías España, MSc
Director de Trabajo de Investigación

Anexo 2 Comprobante De Registro De Llevar La Contabilidad

		REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES			
NÚMERO RUC:	2390024013001				
RAZÓN SOCIAL:	DISTRIBUIDORA WALTER CAICEDO S.C.C.				
NOMBRE COMERCIAL:					
REPRESENTANTE LEGAL:	CAICEDO ZAMORA WALTER EDISON				
CONTADOR:	VALENZUELA LUNA JAVIER ARMANDO				
CLASE CONTRIBUYENTE:	OTROS	OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:	SI		
CALIFICACIÓN ARTESANAL:	S/N	NÚMERO:	S/N		
FEC. NACIMIENTO:		FEC. INICIO ACTIVIDADES:	01/02/2016		
FEC. INSCRIPCIÓN:	01/02/2016	FEC. ACTUALIZACIÓN:	27/06/2019		
FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:		FEC. REINICIO ACTIVIDADES:			
ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL					
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ALIMENTOS EN GENERAL.					
DOMICILIO TRIBUTARIO					
Provincia: LOS RIOS Canton: QUEVEDO Parroquia: SAN CRISTOBAL Calle: MANABI Numero: S/N Interseccion: ISAAC MONTES Referencia ubicacion: DIAGONAL AL COLEGIO REPUBLICA DEL ECUADOR Telefono Trabajo: 052763823 Celular: 0993776905 Email: distribuidorawaltercaicedo@gmail.com					
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS					
<ul style="list-style-type: none"> * 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 					
<p><i>Son derechos de los contribuyentes: Derechos de trato y confidencialidad, Derechos de asistencia o colaboración, Derechos económicos, Derechos de información, Derechos procedimentales; para mayor información consulte en www.sri.gov.ec.</i></p> <p><i>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.</i></p> <p><i>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.</i></p>					
# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS					
# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS	1	ABIERTOS	1		
JURISDICCIÓN	\ ZONA 5\ LOS RIOS	CERRADOS	0		
					
Código: RIMRUC2019003120593					
Fecha: 10/12/2019 13:36:36 PM					