



República del Ecuador
Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil
Facultad de Posgrado e Investigación

Tesis en opción al título de Magíster en:
Finanzas Mención Tributación

Tema de Tesis:
Diseño de un modelo de administración de Cuentas por Cobrar para la
empresa Disgasacorpsa S.A. ubicada en el cantón Durán. Periodo 2015-
2020

Autor:
CPA. Andrea Mariuxi Marañón Rueda

Director de Tesis:
CPA. Dayse Cevallos Villegas, MAE.

Abril 2022
Guayaquil – Ecuador

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Maestría me corresponde exclusivamente, y el patrimonio intelectual de la misma a la UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL – UTEG”

C.P.A. Andrea Mariuxi Marañón Rueda
Cédula de Identidad No. 0929687275

DEDICATORIA

“Este trabajo de investigación es dedicado a mi familia, en primer lugar a Dios y a mis padres Miguel y Judith, que sin su compañía este logro no hubiera sido posible, agradezco su apoyo incondicional, su ejemplo, su ahínco y su fortaleza, lo que ha confirmado que no hay metas difíciles de alcanzar, sino que las metas alcanzadas son el resultado de un trabajo arduo y constante”

C.P.A. Andrea Mariuxi Marañón Rueda
Cédula de Identidad No. 0929687275

AGRADECIMIENTO

“A todas las personas que me apoyaron e hicieron que este trabajo se culmine con éxito, familia, amigos, que no me dejaron caer a pesar de la pérdida del hombre más importante en mi vida en el año 2020, mi papá, agradezco a Dios por darme de hogar un lugar donde sólo se vio buenos ejemplos y muestras de trabajo duro para ser mejor cada día.”

C.P.A. Andrea Mariuxi Marañón Rueda
Cédula de Identidad No. 0929687275

RESUMEN

La tesis titulada "Diseño de un Modelo de Administración de Cuentas por Cobrar para la Empresa DISGASACORPSA S.A ubicada en el Cantón Durán. Periodo 2015- 2020", se elaboró en base a los objetivos específicos planteados que permitieron dar cumplimiento al objetivo general, de tal manera el primer objetivo fue diagnosticar la situación actual de las cuentas por cobrar de la empresa DISGASACORPSA S.A. para este objetivo se realizó un análisis vertical al Estado de Situación Financiera con respecto a los años de estudio para lograr establecer los valores correspondientes y llevar a cabo la interpretación de los porcentajes haciendo énfasis en la variación de las cuentas por cobrar dentro del mismo.

El segundo objetivo estuvo orientado evaluar el riesgo de iliquidez, como resultado de un manejo inadecuado de las cuentas por cobrar logrando determinar la forma en qué ha incidido en el periodo 2015-2020 y así poder proporcionar un adecuado uso de las cuentas por cobrar, con el propósito de que los directivos si las consideran pertinentes las pongan en práctica y de esta manera se proceda a tomar las acciones correctivas en las respectivas conclusiones y recomendaciones.

El tercer objetivo está orientado en diseñar un modelo de administración de cuentas por cobrar para la empresa DISGASACORPSA S.A, de manera que se pueda dinamizar y mejorar la gestión de la cartera de la empresa antes mencionada con la finalidad de generar una liquidez efectiva de los recursos monetarios de la empresa, generar una óptima recuperación de la cartera y establecer lineamientos para el otorgamiento de líneas de crédito fiables.

PALABRAS CLAVE: administración, cuentas por cobrar, liquidez, solvencia.

ABSTRACT

The thesis entitled "Analysis of the administration of accounts receivable and its impact on the liquidity of the company DISGASACORPSA SA located in the Duran canton. Period 2015-2020", was developed based on the specific objectives set that allowed to give compliance with the general objective, in such a way the first objective was to diagnose the current situation of the accounts receivable of the company DISGASACORPSA SA for this objective, a vertical analysis of the Statement of Financial Position was carried out with respect to the years of study to establish the corresponding values and carry out the interpretation of the percentages emphasizing the variation of accounts receivable within it.

The second objective was aimed at evaluating the risk of illiquidity, as a result of improper handling of accounts receivable, managing to determine the way in which it has had an impact in the 2015-2020 period and thus be able to provide an adequate use of accounts receivable, with The purpose that the managers if the pertinent considerations put them into practice and in this way proceed to take the corrective actions in the respective conclusions and recommendations.

The third objective is aimed at designing a model for the administration of accounts receivable for the company DISGASACORPSA SA, so that the management of the portfolio of the aforementioned company can be streamlined and improved in order to generate effective liquidity of resources monetary value of the company, generate an optimal recovery of the portfolio and establish guidelines for the granting of reliable credit lines.

KEYWORDS: administration, accounts receivable, liquidity, solvency.

ÍNDICE

CAPITULO I. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	4
1.1. Antecedentes de la investigación.....	4
1.2. Planteamiento del problema de investigación.....	6
1.2.2. Sistematización del problema.....	8
1.3. Objetivos de la investigación	8
1.3.1. Objetivo General.....	8
1.3.2. Objetivos Específicos	8
1.4. Justificación de la investigación	8
1.5. Marco de referencia de la investigación	9
CAPITULO II. MARCO METODOLÓGICO.....	35
2.1. Tipo de diseño, alcance y enfoque de la investigación	35
2.1.1. Diseño de la Investigación.....	35
2.1.2. Alcance de la Investigación	36
2.1.3. Enfoque.....	37
2.2. Métodos de la Investigación	38
2.2.1. Método inductivo	38
2.2.2. Método deductivo	38
2.3. Unidad de Análisis, Población y Muestra	38
2.3.1. Unidad de Análisis y Población.	38
2.3.2. Muestra	39
2.4. Variables de la Investigación y Cuadro de Operacionalización	39
2.4.1. Variable Independiente.	39
2.4.2. Variable Dependiente.	39
2.5. Fuentes, Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Información.....	41
2.6. Tratamiento de la investigación.....	41
CAPÍTULO III RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	43
3.1. Análisis de la situación actual	43
3.1.1. Análisis Vertical y Horizontal del Estado de Situación Inicial o Balance General	43
3.1.2. Análisis Vertical y Horizontal del Estado de Resultados	46
3.2. Análisis comparativo, evolución, tendencias y perspectivas.....	49
3.3. Análisis de Entrevistas.....	57
3.4. Presentación de resultados y Discusión.....	59
3.4.1. Objetivo	60

3.4.2.	Alcance	60
3.4.3.	Normas de Control.....	60
3.4.4.	Descripción del procedimiento: Crédito a clientes	64
3.4.5.	Descripción del procedimiento: cobranza y recaudación	66
3.4.6.	Políticas de Cobranzas	68
4.	CONCLUSIONES	69
5.	RECOMENDACIONES.....	70
6.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	71
7.	ANEXOS.....	75

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Análisis Vertical.....	44
Tabla 2 Análisis Vertical 1	45
Tabla 3 Análisis Vertical 2.....	45
Tabla 4 Análisis Vertical 3.....	46
Tabla 5 Análisis Vertical 4.....	46
Tabla 6 Análisis Vertical PyG	47
Tabla 7 Análisis Vertical PyG 1	48
Tabla 8 Análisis Vertical PyG 2.....	48
Tabla 9 Análisis Vertical PyG 4.....	49
Tabla 10 Balance General	50
Tabla 11 Balance General	51
Tabla 12 Indicadores	53
Tabla 13 Indicadores de Solvencia	54
Tabla 14 Indicadores de Gestión	55

ÍNDICE DE FIGURA

Figura 1 Normas de control.....	62
Figura 2 Flujograma de selección de clientes	63
Figura 3 Procedimientos de créditos	64
Figura 4 Flujograma de gestión de créditos a clientes	65
Figura 5 Procedimiento cobranza y recaudación	66
Figura 6 Flujograma gestión de cobranzas	67
Figura 7 Políticas de Cobranzas	68

INTRODUCCIÓN

DISGASACORPSA S.A. es una empresa en Ecuador, que cuenta con una sede principal en Eloy Alfaro cantón Durán dedicada a la operación de comercializar al por Mayor de Comestibles y Productos Relacionados con la industria. La empresa fue fundada en 12 de diciembre de 2014, en la provincia del Guayas, Cantón Durán.

Al igual que otras empresas lleva un registro de todos sus movimientos acerca de su situación financiera, útil para determinar las falencias respecto a sus actividades. De tal manera, la presente investigación está direccionada al análisis de los estados financieros y más allá de las cuentas por cobrar determinar la posición económica-financiera, con la finalidad de tomar en cuenta su grado de mejoramiento y rendimiento en la liquidez de la empresa.

Cabe recalcar lo fundamental que es realizar el análisis financiero en toda empresa, sin considerar la actividad que desarrolla o se dedique, o el periodo en que esté ejerciendo, debido a la falta de equilibrio financiero que puede tener como consecuencia falta de solvencia y liquidez, todo esto puede ser referente a casos de mal manejo de políticas establecidas en la empresa (Miranda, 2017).

De esta forma, la presente investigación, destaca la incidencia de la administración de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa DISGASACORPSA S.A ubicada en el cantón Durán en el periodo 2015-2020, ya que por medio de los datos obtenidos, como lo es las ventas, se ha podido observar mejoras en sus actividades.

Además, debido a las condiciones económicas y la creciente competencia, las empresas deben tratar de incrementar su cuota de mercado a través de varias estrategias, y entre las más utilizadas es el otorgamiento de crédito en sus ventas; lo cual da buenos resultados, no obstante producen varios inconvenientes como el incremento de la cartera vencida, dificultad para recuperar valores por cobrar y como consecuencia se presenta falta de liquidez que afecta en los resultados y solvencia de la organización (Lozada, 2018)

Las cuentas por cobrar, también se las conocen como deudoras porque son los activos de una entidad comercial, las cuotas de los clientes a quienes se les ha otorgado crédito, la gestión eficaz de las cuentas por cobrar es de gran importancia porque permite incrementar los flujos de efectivos, orientado a la salud financiera sana y la flexibilidad de una entidad comercial (Solis, 2017).

Cabe destacar que las cuentas por cobrar o créditos constituyen actualmente un punto limitante en las ventas para el cierre de un negocio, puesto que es el activo con mayor disponibilidad luego del efectivo en cajas y bancas, debido a que a diferencia del inventario estas no pasan por un proceso de manufacturas y almacenaje, sino más bien que se convierten en flujo esperado a ser tomado luego de cumplir con una fecha de vencimiento (Herrera, 2015).

Dicho esto, DISGASACORPSA S.A. es una empresa que no ha podido recuperar sus cuentas por cobrar en los plazos previstos, y se ve expuesta a un riesgo de morosidad que a largo plazo puede representar un riesgo de incobrabilidad, como consecuencia la empresa deberá recurrir a otras fuentes de financiamiento, las cuales pueden causar impacto negativo en su situación financiera.

Existen varias razones que impulsan a llevar una buena administración en las cuentas por cobrar en una empresa, por ejemplo, cuando los bienes o servicios se proporcionan a crédito, se registran los créditos que a su vez incrementa los ingresos (Vanegas, 2018).

Además, las empresas generalmente para mantener una posición en el mercado ofrecen a sus clientes no solo las mejores ofertas y promociones, sino también las diversas formas de pago, que permita garantizar una buena cartera de clientes y a su vez atraer nuevos. Por tal razón, es importante evitar incrementar la cartera de morosidad, la cual afecta en la liquidez de las empresas y el cumplimiento de las responsabilidades a corto plazo (Tapia, Reina, & Duque, 2019).

Es importante reconocer que la liquidez permite sostener el proceso productivo o comercial activo, debido a que en las organizaciones el ciclo de reinversiones es constante y rápido, no obstante, la falta de liquidez provoca limitaciones al

querer generar ahorros o contar con excedentes de dinero (Solano, 2018). De esta forma, se debe considerar la liquidez suficiente de parte de la empresa para cumplir sus obligaciones y lograr presupuestar el proceso productivo para mantener en marcha la operación.

A través del análisis de esta cuenta se brinda a la compañía una herramienta encaminada a fortalecer el manejo adecuado de sus recursos y afianzar a la compañía para que pueda constituirse en una sólida organización y económica, ya que ninguna se encuentra exenta de sufrir un desequilibrio financiero a causa de falta de liquidez en sus operaciones (Gaona, 2016).

De acuerdo a lo mencionado, la finalidad es sobrevivir en el mercado o incrementar las ventas. Además, existen momentos en que la empresa, dependiendo de la voluntad de sus clientes, esté dispuesta a ayudarlos y por ende, al brindar bienes o servicios a créditos, se los establece de acuerdo con las políticas establecidas. En resumen, establecer y administrar cuentas por cobrar conlleva a una práctica universal.

Por lo tanto, este proyecto de investigación está compuesto de los siguientes capítulos:

Capítulo I: Detalla la problemática de la investigación, la justificación, los objetivos y la idea a defender.

Capítulo II: Se muestra la fundamentación teórica, conceptual y las bases legales de la investigación.

Capítulo III: Presenta la metodología de la investigación y el análisis de los resultados en conjunto con las conclusiones y las debidas recomendaciones a la investigación realizada.

CAPITULO I. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

1.1. Antecedentes de la investigación

En el trabajo de titulación del autor Miranda, (2017) titulado “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa ADECAR Cía. Ltda.” se demuestra el comportamiento variable en los últimos cinco años en la compañía con un crecimiento menor respecto al de la economía general, en donde enfrenta problemas en sus cuentas por cobrar en el que reflejan valores de cobros altos en algunos socios y a su vez susceptible de no ser recuperados, siendo; una de las causas para el crecimiento de las unidades productivas, por lo que es fundamental tener los importes de acuerdo a la misma y llevar un control sobre ellos, que permita administrar con eficiencia y eficacia.

No obstante, en otro estudio titulado “Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez” por el autor (Solis, 2017) se analiza la compañía dedicada a la compra y venta de electrodomésticos y línea blanca, con la finalidad de lograr competitividad en el uso del sistema de créditos directos con sus clientes, siendo el principal activo las cuentas por cobrar, razón por lo cual debe ser muy minucioso al momento de otorgar el crédito ya que afecta directamente a la liquidez de la misma.

En otro estudio investigativo titulado “Análisis e incidencia de la administración de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa BARTON S.A.” del autor (Vanegas, 2018) se tiene como objetivo el diseño de políticas y procedimiento para las cuentas por cobrar y que incidan positivamente en la liquidez de la empresa de esta manera obtener resultados sólidos para la toma decisiones acerca del cumplimiento de las obligaciones y realizar un estudio que permita conocer la situación de la empresa mediante técnicas de recolección de datos. Actualmente la empresa Barton S.A, ya que debido a la ausencia de estos recursos la empresa ha tenido una liquidez baja e incorrecta segregación de funciones identificando problemas en la cartera, la cual se ha caracterizado por estar en un proceso de reflexión para abordar estrategias y la aplicación de estas dentro de la organización. En la actualidad las herramientas y técnicas han ido

evolucionando, abordando las personas, los procesos, las finanzas y las dimensiones de la cultura. Entre ellos, se encuentra la Gestión Integrada de Cartera, misma que se destaca como un elemento crítico que facilita la ejecución de la estrategia.

Es de importancia mencionar, que los factores externos del mercado contribuyen fuertemente a la situación financiera de la compañía, puesto que al realizar un breve sondeo de la empresa se pudo constatar que el año 2020, fue uno de los más drásticos financieramente hablando para la misma ya que la crisis por la pandemia sanitaria nacional y mundial por el COVID-19, afectó fuertemente el giro del negocio.

Publicado el Registro Oficial Suplemento No. 160, mismo que contiene el Acuerdo Ministerial No. 00126-2020 decretado por la Ministra de Salud Pública Mgs. Catalina Andramuño Zeballos acorde a la **DECLARATORIA DE EMERGENCIA SANITARIA NACIONAL** en el que expone: “**DECLÁRESE EL ESTADO DE EMERGENCIA SANITARIA EN TODOS LOS ESTABLECIMIENTOS DEL SISTEMA NACIONAL DE SALUD, EN LOS SERVICIOS DE LABORATORIO UNIDADES DE EPIDEMIOLOGIA Y CONTROL, AMBULANCIAS AÉREAS, SERVICIOS DE MÉDICOS Y PARAMÉDICOS, HOSPITALIZACIÓN Y CONSULTA EXTERNA POR LA INMINENTE POSIBILIDAD DEL EFECTO PROVOCADO POR EL CORONAVIRUS COVID-19, Y PREVENIR UN POSIBLE CONTAGIO MASIVO EN LA POBLACIÓN**” situación de emergencia mundial y nacional, con la finalidad de realizar las acciones pertinentes para prevenir, controlar, intervenir o proteger a los usuarios internos y externos, de manera que se pueda salvaguardar la salud y seguridad de los mismos, y mediante Decreto Ejecutivo No. 1017 de fecha 16 de marzo del 2020, suscrito por el Presidente de la República del Ecuador Lcdo. Lenin Moreno Garcés, mediante el cual declara el **ESTADO DE EXCEPCION POR CALAMIDAD PÚBLICA**, en todo el territorio nacional, a fin de controlar la situación de emergencia sanitaria. Esto entre otras más acciones tomadas por el poder ejecutivo de nuestro país, genera que las actividades de varios sectores de la economía se vieran paralizadas por meses,

generando cambios drásticos en el comportamiento de las empresas ofertantes de sus bienes y servicios y de los consumidores demandantes de los mismos.

Que para el presente caso de estudio la empresa DISGASACORPSA S.A., tuvo que tomar medidas drásticas referente al otorgamiento de líneas de crédito a sus clientes cambiando la modalidad de crédito a contado y haciendo excepciones muy peculiares de crédito a menores plazos previo a un análisis del historial crediticio del cliente, además de cambiar el método de promoción de sus productos puesto que en esos meses el consumidor se volvió mucho más analítico con respecto a la priorización en los consumos de líneas de productos de primera necesidad como se podría mencionar bienes y servicios del sector de la salud o específicamente alimentos de consumo diario.

1.2. Planteamiento del problema de investigación

DISGASACORPSA S.A. es una empresa dedicada a comercializar al por mayor productos comestibles y relacionados a la industria, sin embargo, su línea principal es la venta de helados PINGÜINO, cuyo proveedor es la empresa UNILEVER ANDINA ECUADOR S.A., esta línea ha presentado un comportamiento muy variable en los últimos años, con menor crecimiento respecto a la economía en general.

Actualmente la empresa enfrenta problemas en la administración de sus cuentas por cobrar, siendo una de las causas para reducir el crecimiento de las unidades productivas, por lo que resulta esencial contar con los importes de acuerdo a la misma y llevar un control sobre ellos, que les permite llevar una administración con eficiencia y eficacia.

Como se conoce el área de créditos y cobranzas de una empresa; en este caso DISGASACORPSA S.A., es de mucha importancia porque contiene la información de las deudas que mantienen los clientes, así como los vencimientos de clientes que tienen cuentas por vencer; contando con una cantidad considerable de cuentas por cobrar, pues el crecimiento del volumen de ventas se encuentra vinculados con los créditos otorgados. Estos actualmente no cuentan con una administración adecuada de las cuentas por cobrar.

Por lo tanto, entre sus causas tenemos:

- Falta de capacitación al personal de ventas en otorgamiento de créditos.
- Inadecuado cobro a los deudores.
- Mala segmentación de clientes deudores.
- No existe un manual de procedimiento para el manejo de las cuentas por cobrar.
- Deficiente control en la eficiencia de la recaudación y el proceso de gestión de cobranza.

Sus principales efectos:

- No se realiza un análisis de la rotación de cartera ni capacidad de endeudamiento.
- El atraso de pagos a empleados y proveedores por falta de liquidez.
- Déficit de recaudación en cartera vencida.
- No permite obtener datos confiables ni realizar una buena evaluación sobre la eficiencia de las operaciones.

Todos estos problemas que han sido mencionados hacen surgir la necesidad de realizar un análisis a la administración de las cuentas por cobrar y determinar su incidencia en la liquidez de la empresa.

1.2.1. Formulación del problema

Para el desarrollo del presente proyecto se busca establecer las pautas o establecer directrices que den solución a la siguiente interrogante:

¿De qué manera incide la administración de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa DISGASACORPSA S.A., ubicada en el cantón Durán. Periodo 2015-2020?

1.2.2. Sistematización del problema

¿Cuál es la situación actual de las cuentas por cobrar de la empresa DISGASACORPSA S.A.?

¿Qué incidencia tiene el atraso de los pagos de los clientes en la liquidez de la empresa?

¿Cómo diseñar un modelo de administración de cuentas por cobrar para la empresa DISGASACORPSA S.A.?

¿Cuáles son los resultados de la implementación de un nuevo modelo de administración de cuentas por cobrar para la empresa DISGASACORPSA S.A.?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo General

Analizar la administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa DISGASACORPSA S.A. ubicada en el cantón Durán. Periodo 2015-2020.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Diagnosticar la situación actual de las cuentas por cobrar de la empresa DISGASACORPSA S.A.
- Evaluar el riesgo de iliquidez, como resultado de un manejo inadecuado de las cuentas por cobrar.
- Determinar la viabilidad del nuevo modelo de administración de cuentas por cobrar para la empresa DISGASACORPSA S.A. mediante un simulacro en el manejo de sus cuentas por cobrar.

1.4. Justificación de la investigación

El desarrollo de la presente investigación permitió sugerir mejores procedimientos de análisis y verificación contable de cómo se deben administrar las cuentas por cobrar en la empresa, ya que no están siendo controladas, cómo consecuencia ha perjudicado la economía de la empresa.

Por lo tanto, se evaluó el índice de liquidez con la finalidad de aplicar a tiempo las medidas correctivas necesarias en las que se tenga información suministrados de los estados financieros que permitan garantizar que la misma sea clara, precisa y confiable para lograr los objetivos y metas de la compañía (Tomalá, 2018).

Por lo tanto, el proyecto tuvo como finalidad contribuir con el mejoramiento en los cobros a los clientes y un manejo adecuado de otorgamiento de créditos obteniendo al final del proceso contable la liquidez neta y los indicadores para su presentación de los Estados Financieros.

Inclusive, mediante el análisis de las cuentas por cobrar, los clientes pueden usar el producto o servicio a través del crédito obtenido; descontando la obligación que ha sido causada por la compra de dicho producto según las necesidades y a su vez beneficiándose de los descuentos que se les otorgan. Por lo que es esencial disponer de políticas convenientes como instrumento de gestión que permitan una eficiente toma de decisiones.

Desde otro punto de vista, se puede decir que además constituye un aporte para los estudiantes de distintas universidades, profesionales del área administrativa y contable, investigadores, que tengan la necesidad de actualizar algún criterio que se encuentre en el presente trabajo.

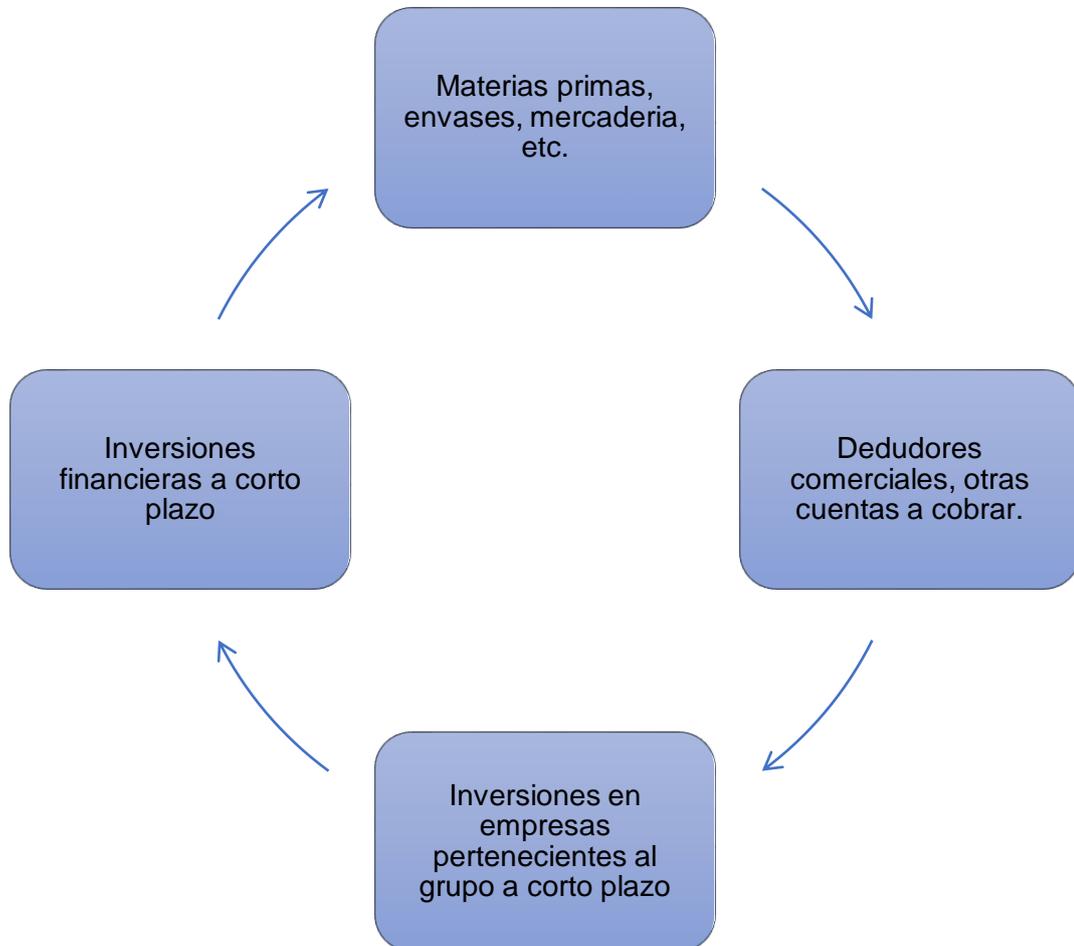
1.5. Marco de referencia de la investigación

Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar están integradas en los activos corrientes, tomando en cuenta que su recuperación no supere un año. Esta cuenta se genera por los créditos que se les otorgan a los clientes al generarse la venta de un bien o servicio. En caso de no recuperarse se incrementa el riesgo para la empresa, debido a que no contaría con el flujo para cubrir otras operaciones a corto plazo. Al no recuperar la cartera en un determinado tiempo, como consecuencia puede llegar a desfinanciar a la empresa, dando paso a la obtención de créditos y de esta forma desfinanciar a la empresa por el incremento de gastos financieros.

La autora Carrera (2017) establece que el activo corriente está conformado por un conjunto de inversiones que generan flujos de caja en un periodo que no

supera el año. Se encuentran en constante variación y no cuentan con una permanencia prolongada en la empresa. La recuperación de los activos corrientes se realiza a corto plazo, ya que su debido consumo es inmediato para cumplir un ciclo específico. Dentro de este grupo se encuentran:



Adaptado de (Espinosa, 2017)

(Espinosa, 2017) Establecen que todo negocio para contar con movimiento, crecimiento en el mercado y rentabilidad, debe efectuar transacciones de compra y venta de artículos para el negocio, en otras palabras, debe tener efectivo. Se define como efectivo a lo que la empresa tiene disponible de forma inmediata entre esos la integran: caja, cuentas bancarias, entre otros.

Estupiñan y Estupiñan (2012) indican que los clientes son parte esencial de una empresa, ya que son quienes permiten que el negocio crezca en el mercado. Si

no hay clientes, la empresa difícilmente crecerá y dando así paso para un futuro quiebre del negocio. Se utiliza el término cliente cuando se trata de importes adeudados por diversas instituciones como consecuencia de ventas a créditos.

Según Guajardo (2012) Las cuentas por cobrar se originan de las ventas que se efectúan a crédito a clientes que adquieren bienes o servicios que una organización oferta o por préstamos concedidos a terceros, incluido sus colaboradores. Toda empresa cuenta con un rubro de cuentas por cobrar que se ha generado anteriormente por una producción y tener activos corrientes.

Herz (2015) indica que las cuentas por cobrar se originan de los cobros a terceras personas resultado de las ventas de bienes o servicios que efectuó la empresa. Al registrar la venta se debe considerar que estas conllevar a tener el registro del coste de venta. Del producto de las ventas, se producen cuentas por cobrar en la empresa, si las operaciones se ejecutan a crédito, la empresa al realizar la gestión de cobro logra percibir el efectivo, que permite girar al negocio otorgándole rentabilidad.

Para obtener resultados del cálculo se debe considerar todos los ingresos que se han producido en un tiempo o periodo determinado en la empresa, sin considerar que estos ingresos hayan sido cobrados o no hasta la fecha que se genera el reporte. Del producto de la venta que produce un ingreso en el cual se debe tener un control dentro de la empresa.

El autor (Soriano, 2010) señala que todo comercio para obtener movimiento, aumento de mercado y rentabilidad, debe hacer transacciones para comprar y vender artículos para el negocio, quiere decir que tiene que tener efectivo.

El efectivo se define como el dinero disponible inmediatamente para la empresa, que incluye: cuentas bancarias, caja entre otros.

Los clientes son muy importantes en una empresa ya que, gracias a ellos hacen que el negocio aumente en el mercado. Si perdemos clientes, no obtendremos aumento en el mercado, y tendremos como resultado un quiebre en el negocio.

Según (Perea, 2012) establece que las mejores enseñanzas en el área de cuentas por cobrar y cobranzas no protegen procesos efectivos para la

recuperación de las mismas, pero su correcta implementación amplía considerablemente las posibilidades de cobranza.

La gestión de cobranzas hace referencia a todas las tareas desde que se emite una factura por la venta realizada hasta que el cobro de dicha factura. El otorgar plazos de pago a los clientes es una herramienta muy poderosa, por decir en muchas ocasiones necesaria, pero una mala gestión de cobranzas puede tener un fuerte impacto en las finanzas de la empresa.

La administración de cobranzas se refiere a cada una de las labores a partir de que se emite una factura por la comercialización elaborada hasta que el cobro de esa factura. El otorgar plazos de pago a los consumidores es un instrumento bastante poderoso, por mencionar en muchas situaciones elemental, sin embargo, una mala administración de cobranzas puede tener un profundo efecto en las finanzas de la compañía. En las superiores prácticas en la gestión de cobranzas tenemos la posibilidad de tomar en cuentas ciertos aspectos:

- Organización
- Segmentos
- Procesos
- Tecnología
- Medir las causas
- Reportes

A continuación, se muestra una gráfica que muestra el ciclo de ventas y cobranzas que deberían tener las empresas:



Adaptado de (Pascual, 2011, pág. 229)

El ciclo financiero de una organización se presenta cuando el dinero regresa nuevamente a tesorería de la empresa. En la mayor parte de los casos se produce algún tiempo después de que se haya generado la operación comercial (Pascual, 2011, pág. 229)

Pascual en su libro dirección Financiera expresó lo siguiente:

Interés para el director financiero que asume la total responsabilidad de esta fase, la cual no depende sólo de la mayor o menor firmeza en el intento de cobro, sino que se encuentra condicionada por diversas cuestiones que pueden ser complicadas en su ejecución.

Se debe dar importancia a la gestión de cuentas por cobrar, ya que tienen las decisiones que las han generado, esto es, la política, análisis de concesión de créditos y procedimientos.

Pero a su vez el director financiero debe tomar en cuenta el efecto de estas decisiones acerca de otras áreas de la empresa, sobre todo de la comercial por el efecto que el trato a los clientes puede tener sobre las ventas (p.229).

De acuerdo afirma (Gitman, 1996) Las cuentas por cobrar de una compañía representan la expansión de un crédito. Con el objetivo de conservar a sus consumidores usuales y atraer a nuevos, la mayor parte de las organizaciones piensan necesario dar crédito. Una vez que una organización vende bienes y servicios, puede reclamar efectivo en la fecha de la entrega o anterior a la misma o bien puede dedicar créditos a los consumidores y permitir alguna demora en el pago. La concesión del crédito representa invertir en un comprador, hablamos de una inversión asociada a la comercialización de un producto o de un servicio.

El capital de trabajo representa la primera línea de custodia de un comercio contra la disminución de las ventas. Frente a una declinación de las ventas poco se debe hacer por parte del gerente financiero sobre los compromisos de activos fijos o deudas a extenso plazo; sin embargo puede hacer mucho con relación a las políticas de crédito, control de inventario, cuentas por cobrar, renovar los inventarios con más velocidad, adoptar una política más agresiva de cobros con el fin de tener más grande liquidez, e por igual tienen la posibilidad de postergar los pagos para disponer de una fuente adicional de financiamiento (Aguirre, 2002).

Condiciones de venta

Las condiciones que se realizan al efectuar la venta de productos o servicios inciden de forma directa en la gestión de cobros de las deudas.

Para esto se debe poner a conocimiento un proceso en el cual se ejecute las cobranzas de deudas, que se detalla a continuación:

En primera instancia, se debe analizar las condiciones de ventas impuestas, que permitan responder a ciertos parámetros, lineamientos del mercado o de la política de la empresa, pero que, en cualquier caso, siguen cierta lógica.

Los vendedores deben tratar de cobrar antes si sus clientes se encuentran involucrados en operaciones de riesgos.

Los descuentos por pronto pago son importantes y atractivos para todos los clientes.

En diversas empresas se fijan condiciones de venta al precio de contado y el tipo de interés al que se carga la venta a crédito.

Las condiciones de venta se formalizan mediante diversos procedimientos o documentos mercantiles tales como un pagaré, letra de cambio, un crédito documentario irrevocable, o una venta condicionada.

El proceso de concesión de créditos es una inversión importante en una organización, y, por ende, se trata de una decisión la cual debe tomarse con un respectivo análisis minucioso del personal involucrado, ya que es una decisión relacionada con la inversión, el cual debe ser guiada por criterios de costo beneficio; la empresa otorga el crédito en caso de que el beneficiario le aporte mayor que el costo de otorgarle. (Pascual, 2011, pág. 231)

Laborar en ventas da una posibilidad única para la persona común, debido a que puede llegar a puestos más relevante; comentado sea de paso, 6 de cada 10 directores en general provienen del área comercial de la compañía, puesto que son los únicos en toda la organización que conocen de tácticas y del logro de fines para crecer. Una compañía solamente crece con ventas, no con organigramas, ni con empresas, ni con ahorros en costos. Ser hombre de ventas posibilita tener la independencia que su postura le da para lograr salir de la compañía, tiene un largo tiempo en campo para poder hacer o tener más propuestas o iniciativas que le permiten una más grande retribución económica, más que cualquier otra carrera en la empresa. (Torres V. , 2014).

Para (Bertha, 2015) El desarrollo de programa en el Ecuador ha evolucionado en los últimos años, con miras a tener un aumento sostenido y un crecimiento de las exportaciones en el futuro, el Régimen Nacional para impulsar el crecimiento del sector estableció como política para las sociedades públicas la implementación del Programa Independiente en sus sistemas y equipamientos informáticos, de esta forma como además ha destinado al sector del programa y tecnología como una de las industrias que debería ser atendida prioritariamente dentro del cambio de la matriz provechosa del territorio.

Sin embargo, la industria de programa en el Ecuador todavía está en desarrollo y no fue explotada plenamente, muchas organizaciones tienen que mejorar su calidad de servicio y enfocarse en saciar las necesidades del comprador para conservar una interacción a extenso plazo.

De acuerdo afirma el autor (Carrión, 2014) la transformación de compra y de comercialización de las organizaciones han evolucionado más en los últimos 5 años con la entrada al internet, ahora el cliente cuenta con toda la información del producto y tiene total poder en su ciclo de compra. En la actualidad los conjuntos de marketing y de ventas de las empresas, pymes y micro pymes tienen que contar con gigantes conocimientos para estar al nivel de la información que dispone el potencial cliente. Para alinear el proceso de comercialización con el de compra del potencial comprador se debería atraer tráfico y crear leads con posicionamiento en los buscadores, foros, eventos en línea, entre otros. A los consumidores que presentan interés empero se hallan en una etapa de indagación del producto (leads fríos) se les debería nutrir con información para agilizar el proceso de comercialización y aquellos más interesados acompañarlos en la elección de compra.

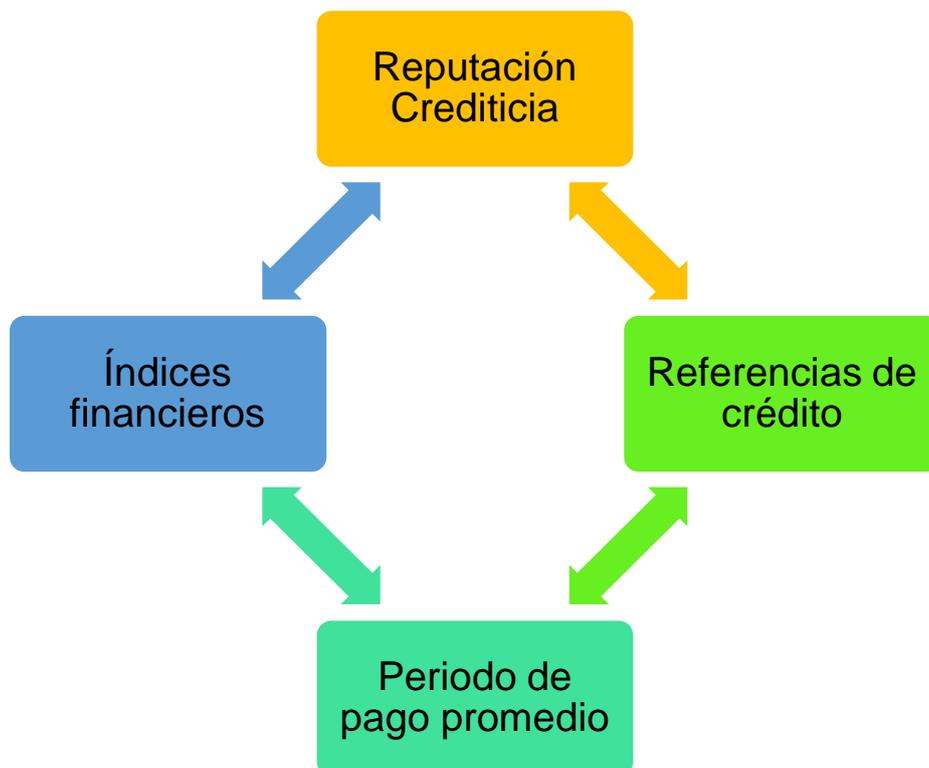
El Marketing ha tenido un evento importante por medio del tiempo, a partir de la edad vieja, donde la venta de productos era por medio del intercambio; y, para que los intercambios se realicen, las sociedades viejas debían convencer a los potenciales consumidores mediante tácticas que en la actualidad se entiende como parte del Marketing ya sea, por intermedio de un costo monetario o por especie. La evolución del Marketing se lleva a cabo con base al análisis de 2 puntos de vista relevantes, el primero, es la crónica de cómo se acuñó la terminología del Marketing; y, en segundo sitio, conocer a partir de que etapa hay indicios de ocupaciones, tácticas o herramientas usadas como medios de Marketing (Rivera, 2015).

Análisis de crédito

El análisis y estudio de la solvencia de la situación financiera de un cliente es esencial al realizar la concesión de un crédito y durante el seguimiento del mismo, debido a que permite determinar si la entidad puede asumir el riesgo que conlleva la concesión.

Actualmente, se presentan diversos caminos para conocer si el cliente puede llegar a cumplir sus obligaciones o pagar sus deudas, los cuales se detallan a continuación:

- Observar si anteriormente ha pagado
- Investigar al cliente a través del historial crediticio
- Investigar al cliente mediante sus referencias bancarias y comerciales.
- Basarse en criterios propios; análisis de sus indicadores financieros y calificaciones crediticias mediante puntuaciones.



Adaptado de (Pascual, 2011)

Obtención de la información de crédito

Gitman, (2000) en su libro Principios Administración Financiera trata sobre el proceso de crédito y cobranzas dice lo siguiente:

Cuando un cliente solicita un crédito en una entidad financiera, el departamento de crédito y cobranza da inicio al proceso de evaluación y calificación solicitándole una serie de documentos y referencias tanto financieras como crediticias. Al analizar la solicitud del cliente se puede obtener información adicional desde otras fuentes, si ya le ha extendido un crédito anteriormente, contará con su propia información sobre su comportamiento de pago. Las principales fuentes externas de información crediticia son las siguientes:

Estados financieros: Al requerir a la empresa solicitante del crédito de sus estados financieros como el estado de resultado y el balance general de su último periodo contable, la empresa puede analizar su actividad, liquidez, deuda y rentabilidad del sujeto de crédito.

Agencias de intercambio de referencia de crédito: Los reportes que se obtienen por medio de estas agencias son reales, más que especulativos y analíticos, presentan información con indicadores crediticios históricos, gráficos que les permiten evaluar el perfil del cliente, información sobre la central de riesgos, casas comerciales y entidades de micro crédito e información de habilitación para el manejo de cuentas corrientes.

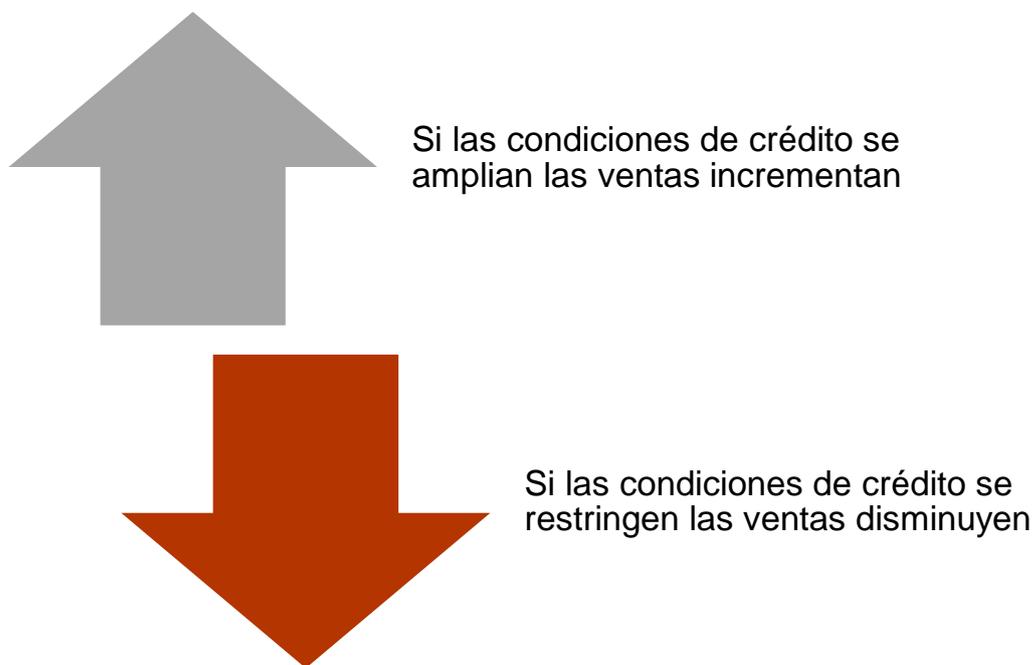
Intercambio directo de la información: Otro medio para obtener información crediticia de los clientes es mediante las asociaciones de créditos locales, regionales, es común que una asociación de créditos locales, regionales, ya que actualmente es común que las asociaciones industriales mantengan cierta información crediticia disponible para sus usuarios, otra manera es contactar a los otros proveedores del posible deudor y consultarle sobre sus comportamientos de pagos.

Verificación bancaria: Por lo general se proporciona una estimación del saldo de efectivo del sujeto de crédito, es decir, que con un certificado bancario que muestre si mantiene un saldo de cifra altas trimestrales o semestrales en una organización.

Normas de Cumplimiento de un Crédito

Las normas de un crédito en una empresa constituyen los criterios básicos para la concesión de crédito en los que se consideran las siguientes variables:

Volumen de ventas: Todo cambio en las normas de crédito origina un cambio en el volumen de ventas, ya que estos afectan a las utilidades, de forma positiva si existe incrementos en las ventas, en tanto que las reducciones en las ventas provocan el efecto contrario en las utilidades.



Adaptado de (Gitman, 2000)

Inversión en cuentas por cobrar:

Acerca de las cuentas por cobrar, Gitman (2000) afirma lo siguiente:

El tener cuenta por cobrar también implica costos en una compañía, tales costos son atribuibles a las oportunidades no aprovechada de percibir ingresos por la necesidad de acumular fondos mediante las cuentas por cobrar. Por ende, mientras más altas sean las inversiones de la organización en cuentas por cobrar, tanto mayores serán los costos para mantenerlas y viceversa. Si la

compañía es más flexible en sus normas de crédito, el volumen de las cuentas por cobrar se aumenta, al igual que sus costos de mantenimiento.

Lo anterior es resultado del incremento en las ventas y los periodos más largos de cobranza, debido a que el promedio de los pagos a crédito se torna más paulatino. No obstante, cuando ocurre se restringen las normas de crédito.

Por ello, se proyecta una ampliación en las condiciones de crédito incide de forma negativa en las utilidades por causa de los costos más altos que resulta al mantener las cuentas por cobrar, en tanto que restringir las normas de crédito afectan positivamente a los costos más bajos que resultan de las cuentas por cobrar.

Gastos por cuentas incobrables: La probabilidad, o riesgo, de contar con una cuenta incobrable se incrementa de acuerdo a la ampliación de las normas de crédito y se tornan más flexibles, un incremento en las cuentas incobrables como resultado de la ampliación de las normas crediticias eleva el nivel de aquellas que producen un impacto negativo sobre las utilidades.

En resumen, si las normas de créditos son más flexibles, se presentarán los siguientes efectos en las utilidades:

Norma de crédito	Sentido del cambio	Utilidades
Volumen de ventas	Incrementa	+
Periodo promedio de cobro	Incrementa	-
Gastos por cuentas incobrables	Disminuye	-

Elaborado por Marañón, 2021

Política de Crédito

Se hace referencia a la política de crédito a los procedimientos, lineamientos y seguimiento en el cobro de las deudas que mantienen los clientes bajo una forma esquemática cada uno de estos elementos responden a los siguientes criterios:

Procedimientos y calidad de crédito: La empresa tiene que decidir sobre los estándares de crédito. Haciendo el siguiente cuestionamiento ¿Dará crédito a cualquier persona? o, ¿Será selectiva y lo concederá sólo a clientes con riesgo muy bajo?, a menos que la empresa adopte la primera política, evaluará el riesgo crediticio antes de otorgar el crédito.

James, 1993 en su Libro Administración Financiera establece lo siguiente:

La decisión de cuánto riesgo crediticio se corre forma parte de un papel esencial para determinar la cantidad de dinero que la empresa destina a sus cuentas por cobrar. Si bien una política restrictiva resultaría un volumen de ventas pequeño, la organización obtendría una inversión más pequeña en cuentas por cobrar. De lo contrario, una política menos selectiva puede llegar a producir ventas mayores, pero el nivel de cuentas por cobrar también se incrementaría. (p.836)

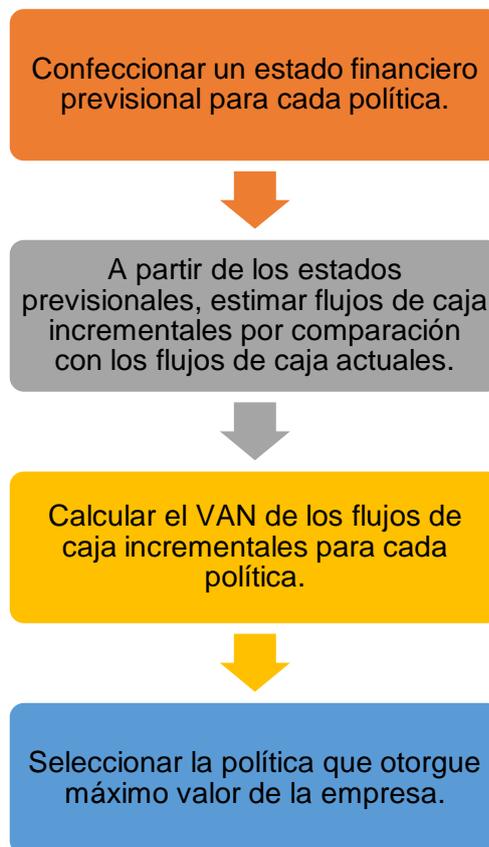
Condiciones de crédito: "Cuando la compañía toma de decisión sobre los estándares de crédito, debe fijar las condiciones y extensión del periodo antes de que se efectuó el pago, si se ofrece un descuento para estimular que los pagos pronto se ejecuten se debe establecer el porcentaje y periodo de descuento" (Van Horne, 2010).

Esfuerzos de cobro: El contenido de la política puede variar desde que no se tomen acciones si un cliente paga en forma tardía, evitar enviar notificaciones escrita para requerir el pago, cobrar intereses sobre los pagos que se retrasan más cierto período de tiempo, hasta dar inicios a las acciones legales al primer atraso (Van Horne, 2010).

Análisis de cambios en la política de crédito

Pascual en el año 2011 realiza un análisis sobre los cambios que se presentan en la política de crédito, en donde plantea lo siguiente:

El proceso de establecimiento de la política de crédito idónea está compuesto por las siguientes etapas:



Adaptado de (Pascual, 2011)

Luego de que se seleccione la política inicial los cambios a realizar se debe tomar en cuenta los siguientes puntos:



Adaptado de (Pascual, 2011)

Procedimientos y calidad de crédito

Pascual determina lo siguiente sobre la calidad de crédito:

El procedimiento aplicado en la política de concesión de crédito tiene que estar condicionado por los efectos sobre la rentabilidad, costes y beneficios que produce, medido por la incidencia a través de las siguientes ratios:

Rentabilidad marginal de las ventas adicionales, es decir ratio de rentabilidad x ventas adicionales.

- Coste de inversiones adicionales en cuentas por cobrar.

Inversiones adicionales en cuentas por cobrar X rentabilidad requerida:

- Inversión adicional

Ventas medias diarias adicionales X periodo medio de cobro

- Fallos adicionales

Ratios fallidos X Ventas adicionales

- Coste de inversiones adicionales en existencia

Existencia adicionales X rentabilidad requerida

- Variación neta en beneficios

Rentabilidad marginal-Coste marginal

Calidad es el grado de morosidad cuando se liquida un crédito, la calidad se presenta por:

- Tiempo que un usuario tarda en cancelar
- Probabilidad: un consumidor no pague, lo cual se convierte en Riesgo de pago.

Las medidas de calidad a pesar de las complicaciones que supone realizar la medición de la calidad de crédito en la práctica, el director financiero, a partir de los resultados obtenidos en los estados financieros, obtiene ratios que le permiten analizar y evaluar la realidad crediticia. Entre estos se encuentran:

- Fondo de provisión insolvencias / Activo total: El mismo que permite conocer como fallidos a un mayor porcentaje del activo sin que afecte el resultado
- Provisiones / Activos totales medios.
- Beneficios antes de interés + Provisión / Provisión.

Condiciones de crédito

El procedimiento sobre las condiciones de crédito según el autor Pascual es el siguiente:

El crédito está condicionado por su periodo de maduración y forma de pago.

Periodo de crédito	Descuento pago anticipado
<ul style="list-style-type: none"> •Tiempo de aplazamiento pago 	<ul style="list-style-type: none"> •Concedido si el pago es hecho dentro de un periodo de tiempo especificado. •Especificado como % de la cuantía de la factura. •Establecido para acelerar el cobro de cuentas por cobrar.

Adaptado de (Icaza, 2017)

Seguimiento de créditos

El seguimiento de créditos se ejecuta en la primera etapa de forma global, con la finalidad de detectar la existencia de problemas, sin tener que efectuar un análisis individualizado.

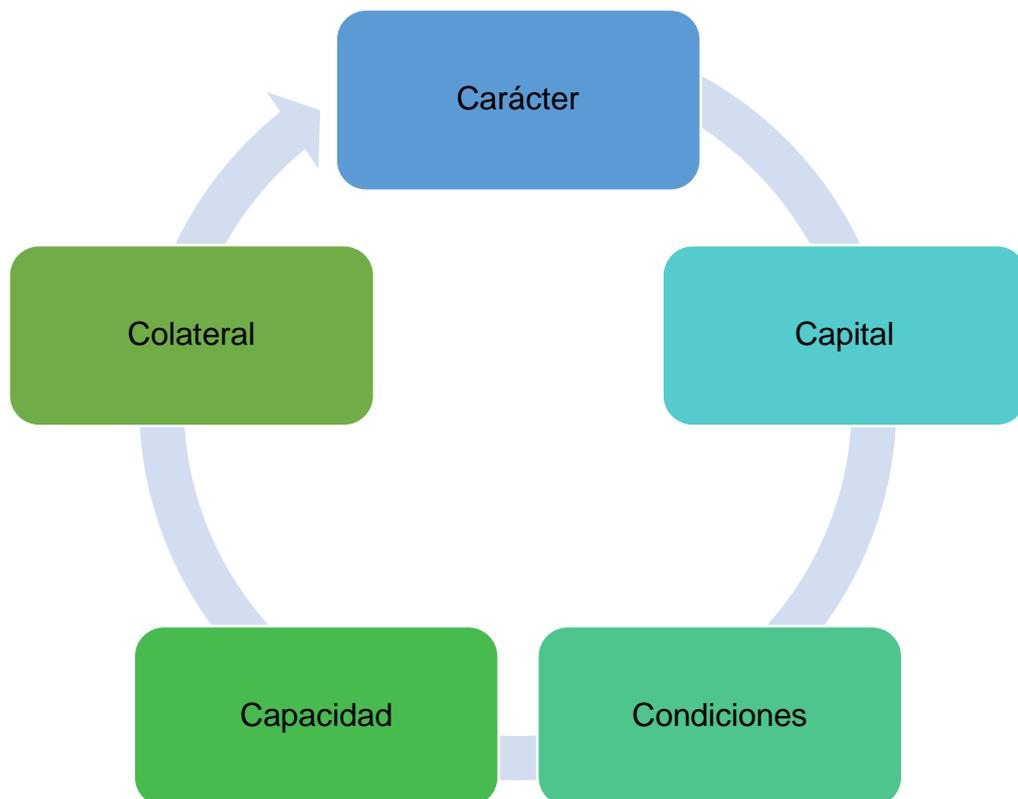
El procedimiento posee las siguientes fases:



Adaptado de (Icaza, 2017)

Evaluación de créditos

Actualmente las empresas han diseñado varios modelos cuantitativos como cualitativos, que les permite evaluar el riesgo crediticio, el más conocido y utilizado es el de las cinco C, debido a los cinco aspectos que se analizan con respecto a cada petición de crédito y que empiezan con la letra C en idioma inglés.



Adaptado de (Icaza, 2017)

En el libro de Dirección Financiera en la evaluación de Créditos se propone lo siguiente:

Carácter: (Character)

¿Eres confiable? ¿Tienes posibilidad de pagar el crédito?

Se refiere a la integridad u honradez del deudor o prestatario. Es uno de los factores más importantes a la hora de determinar el nivel de riesgo de una gestión crediticia.

Esta variable es la más complicada de evaluar cuantitativamente, ya que se considera a través de un juicio subjetivo a través del contacto que se tiene con el cliente, informes de proveedores, agencias y otras entidades bancarias.

El departamento de crédito podrá determinar si el usuario de crédito es financieramente confiable, examinando su historial crediticia, sus referencias, su educación, su experiencia comercial, su reputación y solidez de su proyecciones de venta y planes comerciales, además de los signos de advertencia que son las cuentas morosas, el total de deuda y los juicios pendientes, el Buró de Crédito es un intermediario que da a conocer el comportamiento crediticio del cliente, una buena reputación financiera se considera como indicador de confiabilidad.

Capital: (capital)

¿Qué recursos financieros se ha invertido en la empresa?

Es sinónimo de patrimonio y se mide de acuerdo a las declaraciones juradas de bienes, declaraciones del impuesto sobre el patrimonio, registro de la propiedad, etc., en el caso de las personas jurídicas se debe analizar su balance de situación, considerando los precios de mercado o acudiendo al consejo de personas especializadas.

El compromiso financiero con la organización puede ser evaluada a través de los recursos o bienes de capital, que pueden ser equipos, acciones y propiedades, que disponen para cubrir con su obligación en el caso de que el deudor incumpla con sus pagos, el monto del préstamo que se solicita es lo que determina la medida en que la entidad analiza el capital que posee el cliente, cuanto mayor sea el préstamo, más minucioso debe ser el análisis crediticio.

Condiciones: (Conditions)

¿Cuál es el futuro potencial de la empresa?

Se refiere a la situación del entorno del prestatario que puede llegar a afectar su capacidad de pago. Se evalúa el panorama competitivo en el que opera el sujeto de crédito, tomando en cuenta las condiciones económicas que prevalecen en el país en términos generales, geográficos, industriales y de mercado para identificar cualquier riesgo que pueda impedir cumplir con las obligaciones que han sido contraídas o que lleguen a afectar la capacidad y la disposición del deudor para cumplir con sus pagos.

Capacidad: (Capacity)

¿Puede pagar el préstamo?

Se refiere a la capacidad que se tiene para generar los fondos que hacen frente a la devolución de la deuda. Para las personas físicas se analiza su capacidad mediante declaraciones del Impuesto a la Renta, nóminas, etc.: en el caso de las personas jurídicas mediante estados financieros, históricos y previsionales.

La organización que otorga el crédito debe considerar el flujo de caja, el cronograma de pagos, las deudas pendientes, las líneas de crédito sin utilizar y la cantidad de dinero invertido en su empresa.

Colateral/ Garantía: (Collateral)

¿Tienes bienes que puedan ser utilizados como garantía?

Aunque no debe ser considerado como el factor a partir del cual se puede decidir la concesión del crédito, es necesario que se exija garantías que avalen la devolución del crédito.

En ciertos tipos de créditos piden como respaldo prendaria bienes o valores mientras se liquida el crédito, en otras palabras, los bienes o fianzas que avalan el monto del crédito otorgado.

Control interno del Efectivo

El control interno del efectivo puede darse en dos áreas.

Según Herz (2015) establece que son el control sobre los ingresos que se refiere a las cuentas por cobrar y control sobre los desembolsos, que son las cuentas por pagar. En este proyecto se analizan las cuentas por cobrar. Las personas que integran el área de ventas, no deben realizar la labor de cobro, por lo tanto, el efectivo se debe realizar a través de terceras personas o mediante depósitos bancarios.

A continuación, se muestra un gráfico de cómo se debería manejar el efectivo en las empresas:



Adaptado de Herz (2015)

Clasificación de Cuentas por Cobrar

Las clasificaciones de las cuentas por cobrar se generan cuando se realiza la venta a crédito. Fierro y Martínez (2015) expresa todo crédito otorgado a tercero se constituye en cartera, el cual se recupera a través del cobro y pueden clasificarse de la siguiente manera:

- Cuentas por cobrar comerciales-terceros
- Cuentas por cobrar comerciales relacionadas
- Cuentas por cobrar diversas-terceros
- Cuentas por cobrar diversas-relacionadas
- Estimación de cuentas de cobranzas dudosas.

Cuentas incobrables

Para que se presente este rubro de las cuentas por cobrar la compañía debe haber cerrado negocio anteriormente con el cliente otorgándole un crédito, Herz (2015) establece que el crédito es un contrato mediante el cual la institución pone a disposición cierto porcentaje, con intereses, límites y otras condiciones económicas que la compañía quiera aplicar. Producto de las ventas se presentan las cuentas por cobrar y por la baja calidad o lenta recuperación de estos créditos se generan las cuentas incobrables.

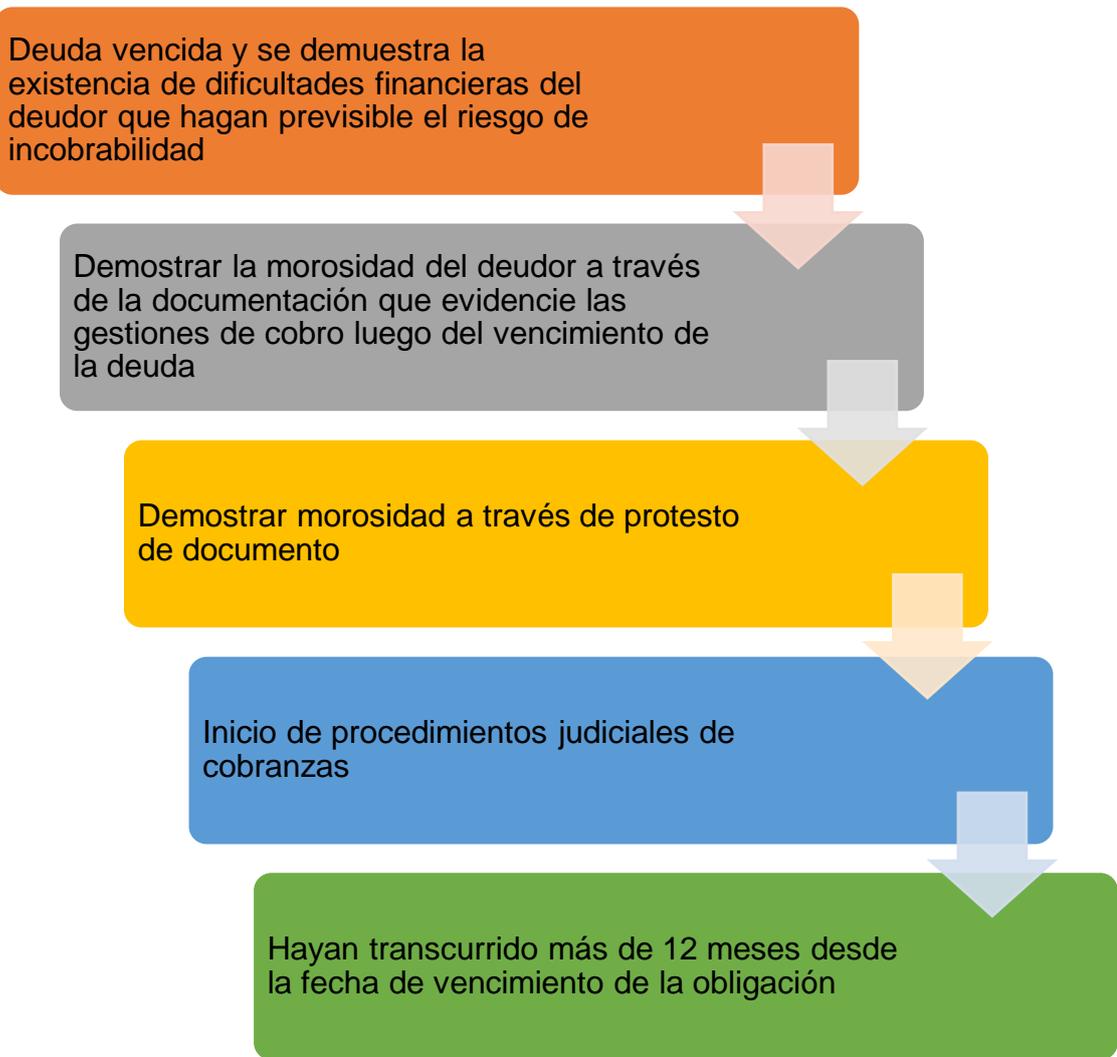
(Guajardo, 2012) Señala que la reparación de la cartera se decreta como el periodo en que la compañía se va atrasar en recuperar el efectivo. Además, una vez visto el número de veces que ha girado las cuentas por cobrar, se puede contar los días que se van a solicitar para recaudar los exigibles. Para calcular aquello basta con dividir el número de días anuales, es de 360, que se estima para el análisis con la señal del rotador.

Es una razón de valoración en la que se examina las probables pérdidas estimadas de las cuentas por cobrar por la venta de bienes a crédito. Él se muestra en la sección de activos corrientes del balance del en orden descendente para negociar las cuentas por cobrar.

“La provisión de cobro dudoso para cuentas de cobro dudoso se denomina comúnmente una contra cuenta de activo o cuenta de valoración. Ambos términos sugieren que la provisión por insolvencia tiene un saldo que se compensa con las cuentas por cobrar para proporcionar una medida más útil y confiable de la liquidez de una empresa. (Meigs, 2000.)

Las incobrables se presentan a medida que se proyecta no tener éxito en el cobro de la cuenta, para llevarse a cabo la estimación de la cobranza dudosa. Por ende, se debe tomar en cuenta las probabilidades de cobranza y crear una política que represente dicha posibilidad. Para ello, existen métodos que permiten realizar el cálculo de la proyección. Se pueden evaluar sobre las ventas efectuadas a crédito, sobre el saldo de las cuentas por cobrar o realizando un análisis más a fondo acerca de la antigüedad de los saldos de la cartera.

A continuación, se presenta un gráfico con diversos criterios de las cuentas incobrables que muchas organizaciones aplican:



Adaptado de (Herz, 2015)

A través de los criterios contables se puede considerar el periodo de recuperación de la cobranza de la cartera. Guajardo (2012) establece que la recuperación de la cartera se logra determinar cómo el periodo en donde la empresa se tarda en recuperar el efectivo.

Adicional, luego que se conozca el número de veces que ha rotado las cuentas por cobrar se puede calcular los días que se van a requerir para recuperar los exigibles. Para calcular esto es necesario dividir el número de días anuales, que es de 360, que se requiere en el análisis con el indicador de rotación.

Control Interno de las cuentas por cobrar

En toda organización es necesario tener un control interno de las cuentas por cobrar, debido a que este representa la liquidez del negocio. Por lo tanto, se deben plantear reglas, pasos y una secuencia a seguir para tener una recuperación de cuentas por cobrar efectiva mediante las ventas a créditos otorgadas a los clientes.

Por lo tanto, se muestra algunos pasos que se pueden seguir para aplicar el control interno de las cuentas por cobrar.



Adaptado de (Carrera, 2017)

Toda organización debe tener el control interno de sus cuentas para tener un mejor funcionamiento en la organización. De acuerdo expresa Oto (2015) ha determinado que el grupo más esencial de las cuentas por cobrar es aquel que se origina de las ventas de bienes o servicios. Ello lo vincula a que las cuentas por cobrar no solo son esenciales en el ciclo de operaciones conocidos como ciclo de ingresos. En este ciclo se vinculan las operaciones de ventas, facturación, despacho, el crédito que se otorga y la cobranza posterior, y la caja que representa el dinero producto de la cobranza.

Tipos de procedimientos de cobranzas

En el libro Principios Administración Financiera, Gitman define los tipos de procedimientos de cobranza de la siguiente forma:

Notificaciones por escrito	<ul style="list-style-type: none">•Luego de números de días posteriores al vencimiento de la cuenta por cobrar, se debe enviar una carta en términos corteses recordando al cliente su adeudo.
Llamadas telefónicas	<ul style="list-style-type: none">•Si las notificaciones por escrito no resulta, el gerente de crédito puede llamar al cliente y exigirle el pago inmediato.
Visitas personales	<ul style="list-style-type: none">•Esta técnica consiste en enviar a un cobrador o incluso al vendedor encargado para un eficaz cobro.
Mediante agencias de cobranzas	<ul style="list-style-type: none">•Las empresas contratan a una agencia o abogado para gestionar sus cuentas por cobrar.
Recurso legal	<ul style="list-style-type: none">•Es una medida extrema, y representa una opción antes de recurrir a una agencia de cobros.

Adaptado de (Carrera, 2017)

CAPITULO II. MARCO METODOLÓGICO

2.1. Tipo de diseño, alcance y enfoque de la investigación

2.1.1. Diseño de la Investigación

Para abordar el tema del diseño de investigación del fenómeno que se estudia, en primera instancia se define teóricamente el significado del diseño de una investigación, para lo cual se puede decir que representa la estrategia y las directrices en las cuales el investigador debe basarse para obtener la información necesaria que explique o que fundamente la problemática por la cual se fundamenta una investigación científica.

Tomando en consideración la clasificación propuesta por varios autores se puede decir que una investigación científica puede ser experimental y no experimental.

(Hernandez, Fernández, & Baptista, 2010) Establecen que la investigación experimental tiene una característica particular: *“La esencia de esta concepción de experimento es que requiere la manipulación intencional de una acción para analizar sus posibles resultados.”*; por otro lado también nos menciona a la investigación no experimental como: *“la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables independientes; se basa en categorías, conceptos, variables, sucesos, comunidades o contextos que ya ocurrieron o se dieron sin la intervención directa del investigador.”*

Luego de definir dichos conceptos y tomando en consideración la línea de investigación del presente proyecto, el diseño de investigación a aplicarse es de tipo no experimental, ya que es un estudio de los comportamientos, las incidencias y las respuestas de los sujetos que se encontraron y se encuentran en el área de Crédito y Cobranzas, área Comercial o de Ventas y en la Directiva de la Empresa DISGASACORPSA S.A. y que afectaciones tuvo la cartera frente a las decisiones tomadas en los periodos 2015-2020.

La observación de este fenómeno y el comportamiento del mismo en su entorno propio, dará las pautas al investigador para la deducción del comportamiento del

mismo fenómeno, pero en otras unidades económicas, en otras palabras, el comportamiento en otros departamentos de cartera de otras empresas.

2.1.2. Alcance de la Investigación

Para el presente estudio se trabajó bajo el tipo de investigación descriptiva, ya que se busca evidenciar las características específicas que se dan dentro del presente contexto, lo que se traduce en identificar los aspectos particulares, las conductas, hábitos y preferencias de la población de estudio, para poder definir un perfil y llevar a cabo una toma de decisiones sobre esta población identificada previamente.

Según expresa Eleazar Angulo, (2012) el tipo de investigación descriptivo tiene como finalidad puntualizar las características de la población que se encuentra en investigación, además de describir de forma automática las situaciones, sin tomar en cuenta explicaciones o algunas hipótesis.

Es así, que dentro del presente estudio se buscó la función de identificar y se estableció las características del personal de la empresa en lo relacionado con las cuentas por cobrar y la manera en que la liquidez se ha visto afectada por los problemas que se han suscitado en su manejo.

Además, se realiza un análisis de las cuentas por cobrar en la que se determinó su situación actual y evaluó el riesgo de iliquidez, como resultado de un manejo inadecuado de las cuentas por cobrar, de acuerdo a los resultados obtenidos diseñar un modelo de administración de cuentas por cobrar para la empresa DISGASACORPSA S.A y determinar su viabilidad.

Se puede definir al método de investigación como el instrumento que utiliza el estudioso de una problemática como la directriz a seguir para conseguir un fin específico.

Con respecto al alcance y enfoque del presente proyecto se utilizara como método de investigación lógico el deductivo e inductivo, ya que se busca establecer que de los hechos suscitados en el proceso de gestión de cartera estos son generados por reacciones ya establecidas en una teoría y a su vez comprobar que de la teoría establecida la deducción de las consecuencias son

predecibles, desde este punto de vista se analizará que tan importante es el peso que ejerce una un proceso inequívoco de cartera sobre las decisiones que se toman en los negocios y las afectaciones que estas tienen sobre su desempeño normal.

Con la finalidad de establecer la equivalencia del método deductivo se puede decir que las conclusiones deductivas son necesariamente inferencias hechas luego de originarse un conocimiento que ya existía. En consecuencia, la indagación científica no puede efectuarse sólo por medio del razonamiento deductivo, pues es difícil establecer la verdad universal de muchos enunciados que tratan de Fenómenos científicos. El razonamiento deductivo permite establecer una organización sobre lo que ya se conoce y señalar nuevas relaciones conforme pasa de lo general a lo específico, pero sin que llegue a constituir una fuente de verdades nuevas. (Davila, 2006)

Por otro lado, se puede decir que una nueva manera de encontrar la verdad es ir a buscar los hechos en vez de basarse en la autoridad (experto) o en la mera especulación, es decir que las observaciones se hacían sobre fenómenos particulares de una clase, y luego a partir de ellos se hacían inferencias acerca de la clase entera. (Davila, 2006)

2.1.3. Enfoque

Para efectos del desarrollo de esta investigación se considera que el enfoque más apropiado es el “**MIXTO**”, de forma cualitativa porque se analizó mediante entrevista información no numérica como opiniones y criterios, para así analizarlos y construir un concepto nuevo que permita posteriormente configurar acciones basadas en conocimientos comprobados y así aumentar las probabilidades de éxito.

Además, el enfoque cualitativo, tiene como finalidad asumir una realidad subjetiva, dinámica y compuesta por multiplicidad de diversos contextos, también permite obtener un análisis profundo y reflexivo de los significados subjetivos e intersubjetivos (Mata, 2019).

Además, también es cuantitativo porque en cuanto a lo numérico se analizó los datos de las cuentas por cobrar de la compañía DISGASACORPSA S.A. ubicada

en el cantón Durán. Periodo 2015-2020, lo cual permitirá conocer la situación actual y evaluar su riesgo de liquidez, de tal forma que permita diseñar un modelo de administración de cuentas por cobrar para la empresa DISGASACORPSA S.A. Según Mata, (2019) El enfoque cuantitativo, es un conjunto de procesos que se ejecuta de manera secuencial y probatorio, con un orden riguroso, aunque desde luego se puede redefinir alguna fase.

2.2. Métodos de la Investigación

Para el presente trabajo se trabajará con los siguientes métodos de investigación:

2.2.1. Método inductivo

Este método sirve dentro del presente estudio para definir la forma en que se ha visto afectada la liquidez en la empresa debido a la forma en que se llevan las cuentas por cobrar.

2.2.2. Método deductivo

En el caso de este método, se puede definir de la manera en que las cuentas por cobrar se realizan para lograr una mejor eficiencia en las empresas.

2.3. Unidad de Análisis, Población y Muestra

2.3.1. Unidad de Análisis y Población.

Acogiéndonos al concepto de unidad de análisis que nos indica que es sobre qué o quiénes se van a recolectar los datos, es decir, el interés se basa en los participantes, objetos, sucesos o comunidades de estudio (las unidades de análisis), lo cual depende del planteamiento de la investigación y de los alcances del estudio. (Hernandez, Fernández, & Baptista, 2010); motivo por el cual nuestra unidad de análisis será la empresa **DISGASACORPSA S.A.**

Por su parte, se estableció como población como el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones. (Hernandez, Fernández, & Baptista, 2010); En el caso de la empresa DISGASACORPSA S.A la población se determina por **24** personas que laboran en la compañía.

2.3.2. Muestra

Para efectos del cálculo de la muestra se considerará, una muestra no probabilística, debido a que al considerar solo a las personas que están relacionadas con las cuentas por cobrar, en este caso, el personal de contabilidad, crédito y cobranzas, comercial y directivo que en conjunto representan 4 personas, no se les otorga la misma posibilidad de participación con respecto a los demás empleados de la entidad.

2.4. Variables de la Investigación y Cuadro de Operacionalización

Para el proyecto que se va a realizar se establecen que existen dos variables, las mismas que son las que se considerarán para la medición las cuales se va a mencionar a continuación:

2.4.1. Variable Independiente.

- La Administración de las cuentas por cobrar

2.4.2. Variable Dependiente.

- La Incidencia en la liquidez de la empresa DISGASACORPSA S.A

Pero, ¿Qué es una variable? se trata de una característica observable o un aspecto discernible en un objeto de estudio que puede adoptar diferentes valores o expresarse en varias categorías., entonces las variables independiente son las variables explicativas, o sea, los factores o elementos susceptibles de explicar las variables dependientes (en un experimento son las variables que se manipulan); por otro lado las variables dependientes son las variables a explicar, o sea, el objeto de la investigación, que se trata de explicar en función de otros elementos. (Cauas, 2015)

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	FUENTES	TÉCNICAS
1. Diagnosticar la situación actual de las cuentas por cobrar de la empresa DISGASACORPSA S.A.	La Administración de las cuentas por cobrar	La administración de cuentas por cobrar se refiere al conjunto de políticas, procedimientos y prácticas empleados por una empresa con respecto al manejo de ventas ofrecidas a crédito, es decir el manejo de las cobranzas de las ventas a crédito	1. Tipo de Cobranza	1. Llamada Telefónica 2. Correo 3. Whatsapp 4. Visita Domiciliaria	Personal del Departamento de Crédito y Cobranzas	1. Recopilación Documental 2. Entrevista 3. Encuesta
2. Diseñar un modelo de administración de cuentas por cobrar para la empresa DISGASACORPSA S.A.			2. Factores Internos	5. Análisis de las Cuentas por Cobrar 6. Análisis de Otorgamiento de Créditos 7. Análisis de Vencimientos 8. Análisis de Descuentos	Personal del Departamento de Crédito y Cobranzas	1. Recopilación Documental 2. Entrevista 3. Encuesta
3. Evaluar el riesgo de iliquidez, como resultado de un manejo inadecuado de las cuentas por cobrar.	La Incidencia en la liquidez de la empresa DISGASACORPSA S.A	La buena o mala administración de las cuentas por cobrar impacta directamente en la liquidez de la empresa, ya que un cobro es el final del ciclo comercial donde se recibe la utilidad de una venta realizada y representa el flujo del efectivo generado por la operación general	Ratios de la Evaluación Financiera	9. Liquidez Corriente 10. Prueba Ácida 11. Rotación de la Cartera 12. Periodo Medio de Cobranza	1. Estados Financieros 2. Libros Auxiliares	Recopilación Documental
4. Determinar la viabilidad del nuevo modelo de administración de cuentas por cobrar para la empresa DISGASACORPSA S.A. mediante un simulacro en el manejo de sus cuentas por cobrar.						

2.5. Fuentes, Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Información

En este punto de la investigación se describen las técnicas de recolección de datos que se utilizó, que a consideración del investigador han sido las más adecuadas y las de mayor aporte para la obtención de información, análisis y medición de las variables.

Por esta razón se puede decir que las técnicas de recolección de datos en general, se definen como los instrumentos que permiten resumir en cierta medida toda la labor previa de una investigación que en los criterios de selección de estos instrumentos se expresan y reflejan las directrices dominantes del marco, particularmente aquellas señaladas en el sistema teórico, (variables, indicadores e hipótesis) para el caso del paradigma empírico-analítico y las fundamentaciones teóricas y conceptuales incluidas en este sistema. (Cerdeña, 1991)

2.6. Tratamiento de la investigación

En primera instancia y en base a la revisión literaria que se ha realizado para este proyecto, se llega a concluir que el abordaje de este tema por parte de investigadores ecuatorianos es medianamente tratado, sin embargo al ser este proyecto direccionado a una unidad económica en particular, el investigador busca establecer las incidencias entre la administración de las cuentas por cobrar y su estrecha relación con la liquidez de la compañía, es por esto que como primera técnica de recolección de datos será la de recopilación documental, en estos términos la recopilación documental se la puede definir como aquella información obtenida indirectamente a través de documentos, libros o investigaciones adelantadas por personas ajenas al investigador. Aquí el "documento" no es otra cosa que un testimonio escrito de un hecho pasado o histórico, el cual se diferencia del estudio de campo en que éste se refiere a una fuente de datos directa, y que se obtiene de las personas o del medio donde se generan y se desarrollan los hechos y los fenómenos estudiados. (Cerdeña, 1991).

En segunda instancia y al no contar con una población extensa se procederá a realizar entrevistas al área Administrativa de la Compañía quien es la parte que

interviene directamente en las decisiones que se toman en el proceso de administración de la cartera, de esta forma se busca conocer internamente los cambios, los motivos y el proceso, el investigador se decide a utilizar esta técnica ya que se puede decir que la entrevista es el instrumento más importante de la investigación, junto con la construcción del cuestionario. En una entrevista además de obtener los resultados subjetivos del entrevistado acerca de las preguntas del cuestionario, se puede observar la realidad circundante, anotando el entrevistador además de las respuestas tal cual salen de la boca del entrevistado, los aspectos que considere oportunos a lo largo de la entrevista. La entrevista, a diferencia del cuestionario que se contesta por escrito por el entrevistado, tiene la particularidad de ser más concreta, pues las preguntas presentadas de forma contundente por el entrevistador, no dejan ambigüedades, es personal y no anónima, es directa por que no deja al entrevistado consultar las respuestas. (Torres & Paz, 2014)

Para esta investigación la entrevista será la principal técnica utilizada, ya que permitirá determinar un criterio bastante acertado de la opinión de la muestra; esta herramienta se desarrollará en el personal de la entidad, que serán seleccionadas de forma objetivas.

La observación directa se utilizará al momento de constatar los problemas descritos acudiendo al lugar de los hechos, para que de acuerdo con esta técnica se pueda establecer una opinión de los acontecimientos; en el caso de esta técnica, por medio de una ficha de observación se anotaron las características de mayor importancia para resolver el problema de estudio.

CAPÍTULO III RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Análisis de la situación actual

A continuación, se realiza el diagnóstico de la situación actual de las cuentas por cobrar y otros factores en general de la empresa DISGASACORPSA S.A:

Con la finalidad de describir la situación actual de la empresa se pretende efectuar el análisis financiero basado en dos enfoques: Primero el vertical en el cual se compara cifras de un mismo período considerando como base el total del activo y el total del pasivo más patrimonio para el balance y para el estado de resultado se considerará las ventas netas como base de comparación. El segundo análisis será el horizontal, el mismo se lo conoce como método de tendencia, ya que se encarga de comparar las variaciones entre periodos con el objetivo de identificar cambios significativos o la relevancia de las cuentas con respecto de un año anterior. Sin duda alguna ambos criterios tienen la finalidad determinar la gestión financiera de un año con respecto a otros para determinar qué acciones se deben organizar para lograr mantener a la empresa en marcha.

En la empresa DISGASACORPSA S.A los años para el análisis comprende 5 períodos contables 2015, 2016, 2017, 2018 y 2019.

3.1.1. Análisis Vertical y Horizontal del Estado de Situación Inicial o Balance General

- El total del activo corriente respecto al total del activo representa un decremento anualmente hasta el 2019 ocasionado por la disponibilidad en bancos y reducción en su cartera por cobrar a clientes y empleados, sin embargo, a partir del 2020 genera un incremento vs al año anterior, es decir, la empresa está recobrando su política de crédito apalancándose con el pasivo corriente.
- DISGASACORPSA S.A concentró porcentualmente la siguiente estructura en el pasivo corriente para los años: 2015= 75% 2016 = 84%, 2017 = 78%, 2018 = 79%, 2019 = 61% y en el patrimonio, los resultados 88%, 31%, 36%, 96%, y 53%.

- Esta distribución refleja la política de financiación que la empresa tuvo para los 5 años en donde no cuenta con pasivos a largo plazo, como consecuencia ocasiona un peso significativo de endeudamiento a corto plazo, el cual que debe ser cubierto con su recuperación de cartera por cobrar dando paso a que la empresa presente la necesidad de encontrar un equilibrio económico, puesto que no debe conceder el mismo crédito que el recibido de sus acreedores. Es recomendable renegociar con los acreedores comerciales un crédito a largo plazo con la finalidad de mejorar el flujo de efectivo.
- Finalmente se expresa la posibilidad de mejorar la estructura de financiamiento y de inversiones a fin de proveer contingencias futuras, en el cual el activo corriente no pueda ser recuperado a corto plazo lo cual ocasione graves problemas para el pago del pasivo corriente.

Tabla 1 Análisis Vertical

DETALLE	PERIODOS FISCALES						TOTALES	ANALISIS VERTICAL											
	2015	2016	2017	2018	2019	2020		2015	2016	2017	2018	2019	2020						
	\$	%	\$	%	\$	%		\$	%	\$	%	\$	%						
ACTIVO																			
ACTIVOS CORRIENTES																			
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO																			
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	\$ 47.618,33	\$ 21.992,40	\$ 168.585,41	\$ 120.280,22	\$ 95.187,58	\$ 75.454,43	\$ 529.118,37	\$ 0,07	6,89	\$ 0,05	4,75	\$ 0,21	21,12	\$ 0,21	21,46	\$ 0,18	18,16	\$ 0,24	24,12
TOTAL DE EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	\$ 47.618,33	\$ 21.992,40	\$ 168.585,41	\$ 120.280,22	\$ 95.187,58	\$ 75.454,43	\$ 529.118,37	\$ 0,07	6,89	\$ 0,05	4,75	\$ 0,21	21,12	\$ 0,21	21,46	\$ 0,18	18,16	\$ 0,24	24,12
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES																			
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES LOCALES	\$ 253.527,97	\$ 150.486,66	\$ 213.988,85	\$ 105.110,36	\$ 126.734,60	\$ 50.140,33	\$ 899.988,77	\$ 0,37	36,67	\$ 0,32	32,48	\$ 0,27	26,80	\$ 0,19	18,75	\$ 0,24	24,18	\$ 0,16	16,03
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ -1.698,79	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ -398,37	\$ -2.097,16	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	-0,21	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	-0,13
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00
TOTAL DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	\$ 253.527,97	\$ 150.486,66	\$ 212.290,06	\$ 105.110,36	\$ 126.734,60	\$ 49.741,96	\$ 897.891,61	\$ 0,37	36,67	\$ 0,32	32,48	\$ 0,27	26,59	\$ 0,19	18,75	\$ 0,24	24,18	\$ 0,16	15,90
INVENTARIOS																			
INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERÍA EN ALMACÉN (EXCLUYENDO OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA)	\$ 255.682,78	\$ 211.529,18	\$ 241.888,80	\$ 183.630,74	\$ 205.796,33	\$ 124.685,30	\$ 1.223.213,13	\$ 0,37	36,99	\$ 0,46	45,65	\$ 0,30	30,30	\$ 0,33	32,76	\$ 0,39	39,27	\$ 0,40	39,86
TOTAL DE INVENTARIOS	\$ 255.682,78	\$ 211.529,18	\$ 241.888,80	\$ 183.630,74	\$ 205.796,33	\$ 124.685,30	\$ 1.223.213,13	\$ 0,37	36,99	\$ 0,46	45,65	\$ 0,30	30,30	\$ 0,33	32,76	\$ 0,39	39,27	\$ 0,40	39,86
OTROS ACTIVOS CORRIENTES																			
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO	\$ 0,00	\$ 2.262,61	\$ 780,89	\$ 2.126,94	\$ 8.895,12	\$ 0,00	\$ 14.065,56	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,49	\$ 0,00	0,10	\$ 0,00	0,38	\$ 0,02	1,70	\$ 0,00	0,00
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ 80.558,36	\$ 0,00	\$ 80.175,00	\$ 84.434,01	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 245.167,37	\$ 0,12	11,65	\$ 0,00	0,00	\$ 0,10	10,04	\$ 0,15	15,06	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO (PREPAGADOS)	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 12.891,65	\$ 12.891,65	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,04	4,12
TOTAL DE OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ 80.558,36	\$ 2.262,61	\$ 80.955,89	\$ 86.560,95	\$ 8.895,12	\$ 12.891,65	\$ 272.124,58	\$ 0,12	11,65	\$ 0,00	0,49	\$ 0,10	10,14	\$ 0,15	15,44	\$ 0,02	1,70	\$ 0,04	4,12
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	\$ 637.387,44	\$ 386.270,85	\$ 703.720,16	\$ 495.582,27	\$ 436.613,63	\$ 262.773,34	\$ 2.922.347,69	\$ 0,92	92,20	\$ 0,83	83,36	\$ 0,88	88,15	\$ 0,88	88,40	\$ 0,83	83,31	\$ 0,84	84,01

Tabla 2 Análisis Vertical 1

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	DETALLE	PERIODOS FISCALES						ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS VERTICAL				
		2015	2016	2017	2018	2019	2020	TOTALES	2015		2016		2017		2018		2019		2020	
									₺	%	₺	%	₺	%	₺	%	₺	%	₺	%
ACTIVOS NO CORRIENTES																				
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO																				
MAQUINARIA, EQUIPO, INSTALACIONES Y ADECUACIONES		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 658,00	\$ 1.651,46	\$ 1.651,46	\$ 658,00	\$ 4.618,32	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,08	\$ 0,00	0,23	\$ 0,00	0,32	\$ 0,00	0,21
MUEBLES Y ENSERES		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 5.325,41	\$ 5.325,41	\$ 5.325,41	\$ 5.325,41	\$ 21.301,64	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,01	0,67	\$ 0,01	0,35	\$ 0,01	1,02	\$ 0,02	1,70
EQUIPO DE COMPUTACIÓN		\$ 1.047,60	\$ 1.047,60	\$ 2.041,40	\$ 3.636,40	\$ 3.636,40	\$ 2.586,80	\$ 13.898,20	\$ 0,00	0,15	\$ 0,00	0,23	\$ 0,00	0,26	\$ 0,01	0,65	\$ 0,01	0,63	\$ 0,01	0,83
VEHÍCULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO M?VIL		\$ 64.437,75	\$ 38.380,21	\$ 152.380,21	\$ 152.380,21	\$ 183.210,42	\$ 183.210,42	\$ 835.739,22	\$ 0,09	3,32	\$ 0,21	21,36	\$ 0,19	19,16	\$ 0,27	27,29	\$ 0,35	34,36	\$ 0,59	58,57
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		-\$ 11.553,46	-\$ 22.310,64	-\$ 66.370,44	-\$ 38.581,21	-\$ 106.361,37	-\$ 141.754,52	-\$ 447.538,24	-\$ 0,02	-1,67	-\$ 0,05	-4,34	-\$ 0,08	-8,31	-\$ 0,18	-17,59	-\$ 0,20	-20,30	-\$ 0,45	-45,32
TOTAL DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		\$ 53.925,89	\$ 77.117,17	\$ 94.634,58	\$ 65.012,27	\$ 87.461,72	\$ 50.028,11	\$ 428.179,74	\$ 0,08	7,80	\$ 0,17	16,64	\$ 0,12	11,85	\$ 0,12	11,60	\$ 0,17	16,69	\$ 0,16	15,39
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES		\$ 53.925,89	\$ 77.117,17	\$ 94.634,58	\$ 65.012,27	\$ 87.461,72	\$ 50.028,11	\$ 428.179,74	\$ 0,08	7,80	\$ 0,17	16,64	\$ 0,12	11,85	\$ 0,12	11,60	\$ 0,17	16,69	\$ 0,16	15,39
TOTAL DE ACTIVOS		\$ 691.313,33	\$ 463.388,02	\$ 798.354,74	\$ 560.594,54	\$ 524.075,35	\$ 312.801,45	\$ 3.350.527,43	\$ 1,00	100,00	\$ 1,00	100,00	\$ 1,00	100,00						

Tabla 3 Análisis Vertical 2

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	DETALLE	PERIODOS FISCALES						ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS VERTICAL				
		2015	2016	2017	2018	2019	2020	TOTALES	2015		2016		2017		2018		2019		2020	
									₺	%	₺	%	₺	%	₺	%	₺	%	₺	%
PASIVO																				
PASIVOS CORRIENTES																				
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR																				
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES		\$ 512.028,11	\$ 350.423,65	\$ 575.120,06	\$ 426.581,34	\$ 273.601,61	\$ 143.305,53	\$ 2.287.660,30	\$ 0,75	74,76	\$ 0,84	83,71	\$ 0,77	76,63	\$ 0,79	78,71	\$ 0,61	61,06	\$ 0,51	51,23
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 6.701,11	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 6.701,11	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,01	0,83	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00
TOTAL DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES		\$ 512.028,11	\$ 350.423,65	\$ 581.821,17	\$ 426.581,34	\$ 273.601,61	\$ 143.305,53	\$ 2.294.361,41	\$ 0,75	74,76	\$ 0,84	83,71	\$ 0,78	77,52	\$ 0,79	78,71	\$ 0,61	61,06	\$ 0,51	51,23
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES																				
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES LOCALES		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 14.730,33	\$ 5.707,51	\$ 23.944,70	\$ 28.160,70	\$ 72.543,24	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,02	1,96	\$ 0,01	1,05	\$ 0,05	5,23	\$ 0,10	10,02
TOTAL DE OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS -		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 14.730,33	\$ 5.707,51	\$ 23.944,70	\$ 28.160,70	\$ 72.543,24	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,02	1,96	\$ 0,01	1,05	\$ 0,05	5,23	\$ 0,10	10,02
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR																				
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO		\$ 497,60	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 88,77	\$ 586,37	\$ 0,00	0,07	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,03
TOTAL DE IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR		\$ 497,60	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 88,77	\$ 586,37	\$ 0,00	0,07	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,03
PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS																				
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO		\$ 1.781,09	\$ 2.421,22	\$ 3.035,64	\$ 3.863,31	\$ 4.637,65	\$ 1.528,71	\$ 17.267,62	\$ 0,00	0,26	\$ 0,01	0,58	\$ 0,00	0,40	\$ 0,01	0,71	\$ 0,01	1,01	\$ 0,01	0,54

Tabla 4 Análisis Vertical 3

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	DETALLE	PERIODOS FISCALES						ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS VERTICAL										
		2015	2016	2017	2018	2019	2020	TOTALES	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2015	2016	2017	2018	2019	2020						
		\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%					
	OTROS PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$ 16,513,78		\$ 12,385,69		\$ 11,658,22		\$ 11,914,32		\$ 8,393,70		\$ 8,468,74		\$ 63,940,45	\$ 0,02	2,41	\$ 0,03	3,10	\$ 0,02	1,55	\$ 0,02	2,20	\$ 0,02	1,83	\$ 0,03	3,01
	TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS	\$ 22,357,66	\$ 19,451,76	\$ 18,371,03	\$ 19,548,10	\$ 16,616,49	\$ 12,254,82	\$ 108,593,86	\$ 0,03	3,26	\$ 0,05	4,65	\$ 0,02	2,45	\$ 0,04	3,61	\$ 0,04	3,63	\$ 0,04	3,63	\$ 0,04	4,36	\$ 0,04	4,36		
	OTROS PASIVOS CORRIENTES																									
	OTROS PASIVOS CORRIENTES LOCALES	\$ 3,967,61	\$ 0,00	\$ 6,422,39	\$ 36,418,60	\$ 34,020,73	\$ 15,418,59	\$ 102,247,32	\$ 0,01	1,46	\$ 0,00	0,00	\$ 0,01	0,86	\$ 0,07	6,72	\$ 0,07	7,43	\$ 0,05	5,49	\$ 0,01	1,46	\$ 0,00	0,00	\$ 0,01	0,86
	TOTAL DE OTROS PASIVOS CORRIENTES	\$ 3,967,61	\$ 0,00	\$ 6,422,39	\$ 36,418,60	\$ 34,020,73	\$ 15,418,59	\$ 102,247,32	\$ 0,01	1,46	\$ 0,00	0,00	\$ 0,01	0,86	\$ 0,07	6,72	\$ 0,07	7,43	\$ 0,05	5,49	\$ 0,01	1,46	\$ 0,00	0,00	\$ 0,01	0,86
	TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	\$ 544,850,38	\$ 369,875,41	\$ 621,344,32	\$ 488,255,55	\$ 354,183,53	\$ 199,828,41	\$ 2,578,338,80	\$ 0,80	79,55	\$ 0,88	88,35	\$ 0,83	82,79	\$ 0,90	30,09	\$ 0,77	77,35	\$ 0,71	71,14	\$ 0,71	71,14	\$ 0,71	71,14		
	PASIVOS NO CORRIENTES																									
	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES																									
	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES LOCALES	\$ 0,00	\$ 3,108,45	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3,108,45	\$ 0,00	0,00	\$ 0,02	2,18	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00
	OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR A SOCIOS Y ACCIONISTAS NO CORRIENTES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 30,000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 30,000,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,06	5,54	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00
	TOTAL DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES	\$ 0,00	\$ 3,108,45	\$ 0,00	\$ 30,000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 33,108,45	\$ 0,00	0,00	\$ 0,02	2,18	\$ 0,00	0,00	\$ 0,06	5,54	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00						
	OTROS PASIVOS NO CORRIENTES																									
	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - NO CORRIENTES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 44,468,73	\$ 81,080,34	\$ 125,549,07	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,10	9,71	\$ 0,29	28,86	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00
	OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 140,057,28	\$ 39,649,12	\$ 129,194,74	\$ 23,719,58	\$ 59,254,11	\$ 0,00	\$ 391,868,83	\$ 0,20	20,45	\$ 0,09	9,47	\$ 0,17	17,21	\$ 0,04	4,38	\$ 0,13	12,94	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00
	TOTAL DE OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 140,057,28	\$ 39,649,12	\$ 129,194,74	\$ 23,719,58	\$ 103,722,84	\$ 81,080,34	\$ 517,417,90	\$ 0,20	20,45	\$ 0,09	9,47	\$ 0,17	17,21	\$ 0,04	4,38	\$ 0,23	22,65	\$ 0,29	28,86	\$ 0,29	28,86	\$ 0,29	28,86		

Tabla 5 Análisis Vertical 4

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	DETALLE	PERIODOS FISCALES						ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS VERTICAL									
		2015	2016	2017	2018	2019	2020	TOTALES	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2015	2016	2017	2018	2019	2020					
		\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%				
	TOTAL DE PASIVOS	\$ 684,308,26	\$ 418,632,98	\$ 750,539,66	\$ 541,369,13	\$ 457,306,37	\$ 280,308,75	\$ 3,134,865,15	\$ 1,00	0,93	\$ 1,00	0,30	\$ 1,00	0,34	\$ 1,00	0,37	\$ 1,00	0,87	\$ 1,00	0,87	\$ 1,00	0,90	\$ 1,00	0,90	
	PATRIMONIO																								
	CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO																								
	CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 4,800,00	\$ 0,12	12,43	\$ 0,02	1,79	\$ 0,02	1,67	\$ 0,04	4,30	\$ 0,01	1,21	\$ 0,03	2,51	\$ 0,01	1,21	\$ 0,03	2,51	
	TOTAL DE CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	\$ 800,00	\$ 4,800,00	\$ 0,12	12,43	\$ 0,02	1,79	\$ 0,02	1,67	\$ 0,04	4,30	\$ 0,01	1,21	\$ 0,03	2,51	\$ 0,03	2,51	\$ 0,03	2,51						
	APORTES DE SOCIOS, ACCIONISTAS, APORTES DE SOCIOS, ACCIONISTAS, PARTICIPES	\$ 0,00	\$ 30,000,00	\$ 30,000,00	\$ 0,00	\$ 30,000,00	\$ 0,00	\$ 30,000,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,67	67,03	\$ 0,63	62,74	\$ 0,00	0,00	\$ 0,45	45,34	\$ 0,00	0,00	\$ 0,45	45,34	\$ 0,00	0,00	
	TOTAL DE APORTES DE SOCIOS, ACCIONISTAS, PARTICIPES	\$ 0,00	\$ 30,000,00	\$ 30,000,00	\$ 0,00	\$ 30,000,00	\$ 0,00	\$ 30,000,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,67	67,03	\$ 0,63	62,74	\$ 0,00	0,00	\$ 0,45	45,34	\$ 0,00	0,00	\$ 0,45	45,34	\$ 0,00	0,00	
	RESULTADOS ACUMULADOS																								
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 5,605,07	\$ 8,349,37	\$ 3,060,04	\$ 810,33	\$ 17,549,57	\$ 3,384,41	\$ 38,753,39	\$ 0,88	87,51	\$ 0,19	18,66	\$ 0,06	6,40	\$ 0,04	4,35	\$ 0,27	26,51	\$ 0,11	10,61	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	
	UTILIDADES ACUMULADAS DE EJERCICIOS ANTERIORES	\$ 0,00	\$ 5,605,07	\$ 13,355,04	\$ 17,015,08	\$ 17,825,41	\$ 27,708,29	\$ 82,108,89	\$ 0,00	0,00	\$ 0,15	12,52	\$ 0,29	29,19	\$ 0,31	31,35	\$ 0,27	26,34	\$ 0,87	86,88	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	
	TOTAL DE RESULTADOS ACUMULADOS	\$ 5,605,07	\$ 13,355,04	\$ 17,015,08	\$ 17,825,41	\$ 35,368,38	\$ 31,092,70	\$ 120,862,28	\$ 0,88	87,51	\$ 0,31	31,18	\$ 0,36	35,59	\$ 0,36	35,70	\$ 0,53	53,45	\$ 0,97	97,43	\$ 0,97	97,43	\$ 0,97	97,43	
	TOTAL DE PATRIMONIO	\$ 6,405,07	\$ 44,755,04	\$ 47,815,08	\$ 18,625,41	\$ 66,168,38	\$ 31,892,70	\$ 215,662,28	\$ 1,00	0,93	\$ 1,00	0,30	\$ 1,00	0,34	\$ 1,00	0,37	\$ 1,00	0,87	\$ 1,00	0,87	\$ 1,00	0,90	\$ 1,00	0,90	
	TOTAL PASIVO - PATRIMONIO	\$ 681,313,33	\$ 463,388,02	\$ 798,354,74	\$ 560,594,54	\$ 524,075,35	\$ 312,801,45	\$ 3,350,527,43																	
	DIFERENCIA ACTIVO - PASIVO - PATRIMONIO	\$ 0,00																							

3.1.2. Análisis Vertical y Horizontal del Estado de Resultados

- En el estado de resultado se busca conocer cuál es el porcentaje de costo de venta con respecto de las ventas netas y se pudo observar que para esta empresa el costo de venta representa más del 80% en los cinco períodos de análisis, por lo cual se establece que es la cuenta con mayor peso al igual que los gastos de administración, y seguidos luego por gastos de ventas.
- Se considera que la productividad de los colaboradores en los años 2017 y 2018 respecto del inicial y final está relacionada con un incremento en la nómina de la empresa se puede afirmar que no fue la más adecuada para los resultados finales por lo cual en el 2019 disminuye su cuenta de

gastos salariales generando un incremento en los resultados de forma positiva.

- La UAII en el 2017 consumió toda la riqueza de la empresa en comparación con sus activos esto significa que disminuyó la capacidad de generar riquezas en función de sus activos.

Tabla 6 Análisis Vertical PyG

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	PERIODOS FISCALES					ANALISIS VERTICAL		ANALISIS VERTICAL		ANALISIS VERTICAL		ANALISIS VERTICAL		ANALISIS VERTICAL		ANALISIS VERTICAL	
						2015		2016		2017		2018		2019		2020	
						\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
DETALLE	2017	2018	2019	2020	TOTALES												
INGRESOS																	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS																	
VENTAS NETAS LOCALES DE BIENES TARIFA 12%	\$ 2.423.391,66	\$ 2.364.504,16	\$ 2.516.090,82	\$ 2.100.930,93	\$ 15.477.282,16	\$ 1,00	100,00	\$ 1,00	99,90	\$ 1,00	100,00	\$ 1,00	99,89	\$ 1,00	99,96	\$ 1,00	100,00
VENTAS NETAS LOCALES DE BIENES TARIFA 0%	\$ 0,00	\$ 2.496,79	\$ 1.113,00	\$ 0,00	\$ 6.209,79	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,10	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,11	\$ 0,00	0,04	\$ 0,00	0,00
PRESTACIONES LOCALES DE SERVICIOS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00
TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	\$ 2.423.391,66	\$ 2.367.000,95	\$ 2.517.203,82	\$ 2.100.930,93	\$ 15.483.491,95	\$ 1,00	100,00										
OTROS INGRESOS																	
OTROS INGRESOS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00
TOTAL DE OTROS INGRESOS	\$ 0,00	\$ 0,00	0,00														
INGRESOS NO OPERACIONALES																	
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00
TOTAL DE INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 0,00	\$ 0,00	0,00														
TOTAL DE INGRESOS	\$ 2.423.391,66	\$ 2.367.000,95	\$ 2.517.203,82	\$ 2.100.930,93	\$ 15.483.491,95	\$ 1,00	100,00										

Tabla 7 Análisis Vertical PyG 1

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	DETALLE	PERIODOS FISCALES				TOTALES	ANALISIS VERTICAL											
		2017	2018	2019	2020		2015		2016		2017		2018		2019		2020	
							\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
COSTO DE VENTAS																		
INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO																		
		\$ 211.529,18	\$ 241.888,80	\$ 183.630,74	\$ 205.796,33	\$ 1.213.035,42	\$ 0,03	3,35	\$ 0,10	9,64	\$ 0,09	8,73	\$ 0,10	10,22	\$ 0,07	7,30	\$ 0,10	9,80
COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO																		
		\$ 1.974.832,41	\$ 1.837.147,78	\$ 2.139.111,14	\$ 1.708.311,05	\$ 12.912.853,38	\$ 0,92	91,89	\$ 0,80	79,52	\$ 0,81	81,47	\$ 0,78	77,61	\$ 0,85	84,98	\$ 0,81	81,31
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO																		
		-\$ 241.888,80	-\$ 183.630,74	-\$ 205.796,33	-\$ 124.685,30	-\$ 1.223.213,13	-\$ 0,07	-7,47	-\$ 0,08	-7,98	-\$ 0,10	-9,98	-\$ 0,08	-7,76	-\$ 0,08	-8,18	-\$ 0,06	-5,93
TOTAL DE COSTO DE VENTAS																		
		\$ 1.944.472,79	\$ 1.895.405,84	\$ 2.116.945,55	\$ 1.789.422,08	\$ 12.902.675,67	\$ 0,88	87,76	\$ 0,81	81,18	\$ 0,80	80,22	\$ 0,80	80,08	\$ 0,84	84,10	\$ 0,85	85,17
UTILIDAD BRUTA DE VENTAS																		
		\$ 479.518,87	\$ 471.595,11	\$ 400.258,27	\$ 311.508,85	\$ 2.580.816,28	\$ 0,12	12,24	\$ 0,19	18,82	\$ 0,20	19,78	\$ 0,20	19,92	\$ 0,16	15,90	\$ 0,15	14,83
GASTOS																		
GASTOS OPERACIONALES																		
GASTOS POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS																		
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES QUE CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS																		
		\$ 160.550,38	\$ 151.921,33	\$ 138.962,75	\$ 111.599,51	\$ 916.283,46	\$ 0,05	5,15	\$ 0,07	6,67	\$ 0,07	6,62	\$ 0,06	6,42	\$ 0,06	5,52	\$ 0,05	5,31
BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES QUE NO CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS																		
		\$ 23.312,24	\$ 27.645,14	\$ 25.502,72	\$ 20.773,83	\$ 170.091,45	\$ 0,01	0,99	\$ 0,01	1,25	\$ 0,01	1,21	\$ 0,01	1,17	\$ 0,01	1,01	\$ 0,01	0,99
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS)																		
		\$ 28.199,09	\$ 28.910,21	\$ 27.527,97	\$ 20.803,65	\$ 159.540,38	\$ 0,01	0,78	\$ 0,01	1,03	\$ 0,01	1,16	\$ 0,01	1,22	\$ 0,01	1,09	\$ 0,01	0,99
		\$ 0,00	\$ 3.987,33	\$ 1.832,21	\$ 0,00	\$ 5.819,54	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,17	\$ 0,00	0,07	\$ 0,00	0,00

Tabla 8 Análisis Vertical PyG 2

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	DETALLE	PERIODOS FISCALES				TOTALES	ANALISIS VERTICAL		ANALISIS VERTICAL		ANALISIS VERTICAL		ANALISIS VERTICAL		ANALISIS VERTICAL		ANALISIS VERTICAL	
		2017	2018	2019	2020		2015		2016		2017		2018		2019		2020	
							\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
GASTOS POR DEPRECIACIONES																		
DEPRECIACIÓN DEL COSTO HISTÓRICO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO																		
		\$ 31.759,11	\$ 32.210,77	\$ 35.683,43	\$ 35.392,54	\$ 164.668,52	\$ 0,00	0,34	\$ 0,01	0,68	\$ 0,01	1,31	\$ 0,01	1,36	\$ 0,01	1,42	\$ 0,02	1,68
TOTAL DE GASTOS POR DEPRECIACIONES																		
		\$ 31.759,11	\$ 32.210,77	\$ 35.683,43	\$ 35.392,54	\$ 164.668,52	\$ 0,00	0,34	\$ 0,01	0,68	\$ 0,01	1,31	\$ 0,01	1,36	\$ 0,01	1,42	\$ 0,02	1,68
OTROS GASTOS																		
TRANSPORTE																		
		\$ 1.215,00	\$ 1.040,00	\$ 450,00	\$ 1.495,00	\$ 7.134,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,11	\$ 0,00	0,05	\$ 0,00	0,04	\$ 0,00	0,02	\$ 0,00	0,07
CONSUMO DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES																		
		\$ 9.493,68	\$ 10.122,60	\$ 8.934,70	\$ 7.451,46	\$ 58.739,75	\$ 0,00	0,31	\$ 0,00	0,46	\$ 0,00	0,39	\$ 0,00	0,43	\$ 0,00	0,35	\$ 0,00	0,35
GASTOS DE GESTIÓN																		
		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.019,75	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,11	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00
ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS																		
		\$ 16.669,80	\$ 16.669,80	\$ 16.669,80	\$ 16.114,14	\$ 82.462,59	\$ 0,00	0,00	\$ 0,01	0,62	\$ 0,01	0,69	\$ 0,01	0,70	\$ 0,01	0,66	\$ 0,01	0,77
SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPUESTOS																		
		\$ 76.936,98	\$ 32.571,98	\$ 38.047,54	\$ 0,00	\$ 219.029,59	\$ 0,00	0,02	\$ 0,03	2,67	\$ 0,03	3,17	\$ 0,01	1,38	\$ 0,02	1,51	\$ 0,00	0,00
PÉRDIDA EN VENTA DE ACTIVOS																		
		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.458,14	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,13	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES																		
		\$ 19.466,54	\$ 23.740,92	\$ 9.114,05	\$ 14.722,43	\$ 78.200,34	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,42	\$ 0,01	0,80	\$ 0,01	1,00	\$ 0,00	0,36	\$ 0,01	0,70
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)																		
		\$ 0,00	\$ 4.617,43	\$ 7.027,76	\$ 502,89	\$ 12.147,88	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,20	\$ 0,00	0,28	\$ 0,00	0,02
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS																		
		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.382,27	\$ 658,30	\$ 5.098,64	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,04	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,13	\$ 0,00	0,03
COMISIONES Y SIMILARES																		
		\$ 0,00	\$ 392,30	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 392,30	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,02	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00
IVA QUE SE CARGA AL COSTO O GASTO																		
		\$ 2.981,63	\$ 2.019,56	\$ 2.826,40	\$ 3.287,52	\$ 14.531,88	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,13	\$ 0,00	0,12	\$ 0,00	0,09	\$ 0,00	0,11	\$ 0,00	0,16
SERVICIOS PÚBLICOS																		
		\$ 30.744,92	\$ 28.053,14	\$ 22.394,65	\$ 16.605,07	\$ 97.797,78	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,01	1,27	\$ 0,01	1,19	\$ 0,01	0,89	\$ 0,01	0,79
OTROS GASTOS																		
		\$ 50.854,13	\$ 78.466,25	\$ 0,00	\$ 37.552,02	\$ 166.872,40	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,02	2,10	\$ 0,03	3,32	\$ 0,00	0,00	\$ 0,02	1,79
TOTAL DE OTROS GASTOS																		
		\$ 208.362,68	\$ 197.693,98	\$ 108.847,17	\$ 98.388,63	\$ 748.885,04	\$ 0,00	0,33	\$ 0,05	4,69	\$ 0,09	8,60	\$ 0,08	8,35	\$ 0,04	4,32	\$ 0,05	4,68
TOTAL DE GASTOS OPERACIONALES																		
		\$ 458.183,50	\$ 446.008,13	\$ 342.015,00	\$ 296.164,41	\$ 2.181.792,76	\$ 0,08	7,59	\$ 0,14	14,32	\$ 0,19	18,90	\$ 0,19	18,84	\$ 0,14	13,59	\$ 0,14	14,10

Tabla 9 Análisis Vertical PyG 4

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	PERIODOS FISCALES					ANALISIS VERTICAL		ANALISIS VERTICAL		ANALISIS VERTICAL		ANALISIS VERTICAL		ANALISIS VERTICAL			
						2015		2016		2017		2018		2019		2020	
						\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
DETALLE	2017	2018	2019	2020	TOTALES												
OTROS GASTOS																	
COMISIONES BANCARIAS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 1.234,20	\$ 797,27	\$ 2.031,47	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,05	\$ 0,00	0,04
INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	\$ 1.097,78	\$ 4.696,82	\$ 3.687,77	\$ 4.355,75	\$ 14.107,52	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,01	\$ 0,00	0,05	\$ 0,00	0,20	\$ 0,00	0,15	\$ 0,00	0,21
ARRENDAMIENTO MERCANTIL	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 30.187,13	\$ 0,00	0,00	\$ 0,01	1,14	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00
OTROS GASTOS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 22.403,66	\$ 0,00	\$ 242.445,15	\$ 0,04	4,31	\$ 0,03	2,74	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,01	0,89	\$ 0,00	0,00
TOTAL DE OTROS GASTOS	\$ 1.097,78	\$ 4.696,82	\$ 27.325,63	\$ 5.153,02	\$ 288.771,27	\$ 0,04	4,31	\$ 0,04	3,89	\$ 0,00	0,05	\$ 0,00	0,20	\$ 0,01	1,09	\$ 0,00	0,25
TOTAL DE GASTOS NO OPERACIONALES	\$ 1.097,78	\$ 4.696,82	\$ 27.325,63	\$ 5.153,02	\$ 288.771,27	\$ 0,04	4,31	\$ 0,04	3,89	\$ 0,00	0,05	\$ 0,00	0,20	\$ 0,01	1,09	\$ 0,00	0,25
TOTAL DE GASTOS	\$ 459.281,28	\$ 450.704,95	\$ 369.340,63	\$ 301.317,43	\$ 2.470.564,03	\$ 0,12	11,89	\$ 0,18	18,21	\$ 0,19	18,95	\$ 0,19	19,04	\$ 0,15	14,67	\$ 0,14	14,34
TOTAL DE COSTOS DE VENTAS Y GASTOS	\$ 2.403.754,07	\$ 2.346.110,79	\$ 2.486.286,18	\$ 2.090.739,51	\$ 15.373.239,70	\$ 1,00	99,65	\$ 0,99	99,39	\$ 0,99	99,17	\$ 0,99	99,12	\$ 0,99	98,77	\$ 1,00	99,51
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 20.237,59	\$ 20.890,16	\$ 30.917,64	\$ 10.191,42	\$ 110.252,25	\$ 0,00	0,35	\$ 0,01	0,61	\$ 0,01	0,83	\$ 0,01	0,88	\$ 0,01	1,23	\$ 0,00	0,49

3.2. Análisis comparativo, evolución, tendencias y perspectivas

Estados Financieros

Para realizar el análisis de las cuentas por cobrar para la empresa DISGASACORPSA S.A, es necesario conocer la situación actual de la empresa para con ello determinar los factores a tomar en cuenta para el desarrollo del proyecto final.

A continuación, se presenta los estados de resultados y el balance general de la empresa DISGASACORPSA S.A realizadas a diciembre de los años 2015, 2016, 2017, 2018 y 2019.

Tabla 10 Balance General

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

DETALLE	PERIODOS FISCALES						TOTALES
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
ACTIVO							
ACTIVOS CORRIENTES							
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO							
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	\$ 47.618,33	\$ 21.992,40	\$ 168.585,41	\$ 120.280,22	\$ 95.187,58	\$ 75.454,43	\$ 529.118,37
TOTAL DE EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	\$ 47.618,33	\$ 21.992,40	\$ 168.585,41	\$ 120.280,22	\$ 95.187,58	\$ 75.454,43	\$ 529.118,37
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES							
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES LOCALES	\$ 253.527,97	\$ 150.486,66	\$ 213.988,85	\$ 105.110,36	\$ 126.734,60	\$ 50.140,33	\$ 899.988,77
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ -1.698,79	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ -398,37	\$ -2.097,16
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	\$ 253.527,97	\$ 150.486,66	\$ 212.290,06	\$ 105.110,36	\$ 126.734,60	\$ 49.741,96	\$ 897.891,61
INVENTARIOS							
INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERÍA EN ALMACÉN (EXCLUYENDO OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA)	\$ 255.682,78	\$ 211.529,18	\$ 241.888,80	\$ 183.630,74	\$ 205.796,33	\$ 124.685,30	\$ 1.223.213,13
TOTAL DE INVENTARIOS	\$ 255.682,78	\$ 211.529,18	\$ 241.888,80	\$ 183.630,74	\$ 205.796,33	\$ 124.685,30	\$ 1.223.213,13
OTROS ACTIVOS CORRIENTES							
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO	\$ 0,00	\$ 2.262,61	\$ 780,89	\$ 2.126,94	\$ 8.895,12	\$ 0,00	\$ 14.065,56
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ 80.558,36	\$ 0,00	\$ 80.175,00	\$ 84.434,01	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 245.167,37
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO (PREPAGADOS)	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 12.891,65	\$ 12.891,65
TOTAL DE OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ 80.558,36	\$ 2.262,61	\$ 80.955,89	\$ 86.560,95	\$ 8.895,12	\$ 12.891,65	\$ 272.124,58
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	\$ 637.387,44	\$ 386.270,85	\$ 703.720,16	\$ 495.582,27	\$ 436.613,63	\$ 262.773,34	\$ 2.922.347,69
ACTIVOS NO CORRIENTES							
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO							
MAQUINARIA, EQUIPO, INSTALACIONES Y ADECUACIONES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 658,00	\$ 1.651,46	\$ 1.651,46	\$ 658,00	\$ 4.618,92
MUEBLES Y ENSERES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 5.325,41	\$ 5.325,41	\$ 5.325,41	\$ 5.325,41	\$ 21.301,64
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 1.047,60	\$ 1.047,60	\$ 2.041,40	\$ 3.636,40	\$ 3.636,40	\$ 2.588,80	\$ 13.998,20
VEHÍCULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO M?VIL	\$ 64.437,75	\$ 98.980,21	\$ 152.980,21	\$ 152.980,21	\$ 183.210,42	\$ 183.210,42	\$ 835.799,22
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ -11.559,46	\$ -22.910,64	\$ -66.370,44	\$ -98.581,21	\$ -106.361,97	\$ -141.754,52	\$ -447.538,24
TOTAL DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 53.925,89	\$ 77.117,17	\$ 94.634,58	\$ 65.012,27	\$ 87.461,72	\$ 50.028,11	\$ 428.179,74
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 53.925,89	\$ 77.117,17	\$ 94.634,58	\$ 65.012,27	\$ 87.461,72	\$ 50.028,11	\$ 428.179,74
TOTAL DE ACTIVOS	\$ 691.313,33	\$ 463.388,02	\$ 798.354,74	\$ 560.594,54	\$ 524.075,35	\$ 312.801,45	\$ 3.350.527,43

Tabla 11 Balance General

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

DETALLE	PERIODOS FISCALES						TOTALES
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
PASIVO							
PASIVOS CORRIENTES							
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES							
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES	\$ 512.028,11	\$ 350.423,65	\$ 575.120,06	\$ 426.581,34	\$ 279.601,61	\$ 143.905,53	\$ 2.287.660,30
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 6.701,11	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 6.701,11
TOTAL DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	\$ 512.028,11	\$ 350.423,65	\$ 581.821,17	\$ 426.581,34	\$ 279.601,61	\$ 143.905,53	\$ 2.294.361,41
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES							
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES LOCALES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 14.730,33	\$ 5.707,51	\$ 23.944,70	\$ 28.160,70	\$ 72.543,24
TOTAL DE OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 14.730,33	\$ 5.707,51	\$ 23.944,70	\$ 28.160,70	\$ 72.543,24
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR							
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 497,60	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 88,77	\$ 586,37
TOTAL DE IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	\$ 497,60	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 88,77	\$ 586,37
PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS							
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 1.781,09	\$ 2.421,22	\$ 3.035,64	\$ 3.863,31	\$ 4.637,65	\$ 1.528,71	\$ 17.267,62
OBLIGACIONES CON EL IESS	\$ 4.062,79	\$ 4.044,85	\$ 3.677,17	\$ 3.770,47	\$ 3.579,14	\$ 2.257,37	\$ 21.391,79
OTROS PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$ 16.513,78	\$ 12.985,69	\$ 11.658,22	\$ 11.914,32	\$ 8.399,70	\$ 8.468,74	\$ 69.940,45
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS	\$ 22.357,66	\$ 19.451,76	\$ 18.371,03	\$ 19.548,10	\$ 16.616,49	\$ 12.254,82	\$ 108.599,86
OTROS PASIVOS CORRIENTES							
OTROS PASIVOS CORRIENTES LOCALES	\$ 9.967,61	\$ 0,00	\$ 6.422,39	\$ 36.418,60	\$ 34.020,73	\$ 15.418,59	\$ 102.247,92
TOTAL DE OTROS PASIVOS CORRIENTES	\$ 9.967,61	\$ 0,00	\$ 6.422,39	\$ 36.418,60	\$ 34.020,73	\$ 15.418,59	\$ 102.247,92
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	\$ 544.850,98	\$ 369.875,41	\$ 621.344,92	\$ 488.255,55	\$ 354.183,53	\$ 199.828,41	\$ 2.578.338,80
PASIVOS NO CORRIENTES							
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES							
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES LOCALES	\$ 0,00	\$ 9.108,45	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 9.108,45
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR A SOCIOS Y ACCIONISTAS NO CORRIENTES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 30.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 30.000,00
TOTAL DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES	\$ 0,00	\$ 9.108,45	\$ 0,00	\$ 30.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 39.108,45
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES							
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - NO CORRIENTES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 44.468,73	\$ 81.080,34	\$ 125.549,07
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 140.057,28	\$ 39.649,12	\$ 129.194,74	\$ 23.713,58	\$ 59.254,11	\$ 0,00	\$ 391.868,83
TOTAL DE OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 140.057,28	\$ 39.649,12	\$ 129.194,74	\$ 23.713,58	\$ 103.722,84	\$ 81.080,34	\$ 517.417,90
TOTAL DE PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 140.057,28	\$ 48.757,57	\$ 129.194,74	\$ 53.713,58	\$ 103.722,84	\$ 81.080,34	\$ 556.526,35
TOTAL DE PASIVOS	\$ 684.908,26	\$ 418.632,98	\$ 750.539,66	\$ 541.969,13	\$ 457.906,37	\$ 280.908,75	\$ 3.134.865,15
PATRIMONIO							
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO							
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 4.800,00
TOTAL DE CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	\$ 800,00	\$ 4.800,00					
APORTES DE SOCIOS, ACCIONISTAS, PARTÍCIPES							
APORTES DE SOCIOS, ACCIONISTAS, PARTÍCIPES	\$ 0,00	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00	\$ 0,00	\$ 30.000,00	\$ 0,00	\$ 90.000,00
TOTAL DE APORTES DE SOCIOS, ACCIONISTAS, PARTÍCIPES	\$ 0,00	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00	\$ 0,00	\$ 30.000,00	\$ 0,00	\$ 90.000,00
RESULTADOS ACUMULADOS							
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 5.605,07	\$ 8.349,97	\$ 3.060,04	\$ 810,33	\$ 17.543,57	\$ 3.384,41	\$ 38.753,39
UTILIDADES ACUMULADAS DE EJERCICIOS ANTERIORES	\$ 0,00	\$ 5.605,07	\$ 13.955,04	\$ 17.015,08	\$ 17.825,41	\$ 27.708,29	\$ 82.108,89
TOTAL DE RESULTADOS ACUMULADOS	\$ 5.605,07	\$ 13.955,04	\$ 17.015,08	\$ 17.825,41	\$ 35.368,98	\$ 31.092,70	\$ 120.862,28
TOTAL DE PATRIMONIO	\$ 6.405,07	\$ 44.755,04	\$ 47.815,08	\$ 18.625,41	\$ 66.168,98	\$ 31.892,70	\$ 215.662,28
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 691.313,33	\$ 463.388,02	\$ 798.354,74	\$ 560.594,54	\$ 524.075,35	\$ 312.801,45	\$ 3.350.527,43
DIFERENCIA ACTIVO - PASIVO - PATRIMONIO	\$ 0,00						

Para la **evaluación del riesgo de iliquidez**, como resultado de un manejo inadecuado de las cuentas por cobrar, se realiza un análisis Actual Indicadores Financieros DISGASACORPSA S.A (2015 - 2020):

Para entender la situación actual de la empresa DISGASACORPSA S.A, se efectúa el análisis a través de los indicadores financieros y con esto se puede apreciar en qué momento actual, es decir el año 2020, se encuentra dicha empresa, a continuación, se presenta los principales indicadores financieros a evaluar.

INDICES DE LIQUIDEZ: Estos índices permiten observar la capacidad monetaria de la Compañía para el pago de sus obligaciones a corto plazo.

Razón corriente. - Este índice de liquidez muestra que por cada US\$. 1 de deuda a corto plazo la compañía tiene US\$. 1.31 para cancelarlo.

Prueba ácida. - Al aplicar la prueba ácida (activo corriente – inventarios), el índice de liquidez se mantiene en US\$. 0.69 por cada US\$. 1 de deuda a corto plazo.

Capital neto de trabajo. - La Compañía mantiene un capital de trabajo negativo de USD\$ 31.892,70 para financiar sus operaciones, con relación al año 2019 que fue de US\$ 66.168,98 hubo un decremento en el capital de trabajo de US\$ 34.276,28.

INDICES DE ENDEUDAMIENTO: Se encargan de medir el nivel de endeudamiento de la Compañía, el grado de compromiso de los accionistas respecto de los acreedores y la concentración de la deuda a corto plazo.

Endeudamiento. - Mide cuanto de cada US\$. 1 invertido en activos está financiado por terceros. Al 2020, el índice de endeudamiento se ha disminuido en US\$. 0.07 con relación a diciembre 31 del 2019, esta reducción se origina por las cancelaciones efectuadas a proveedores y bancos que la Compañía ha realizado hasta la presente fecha.

Autonomía. – Se encarga de medir el grado de autonomía de las operaciones de la Compañía. El resultado del análisis indica que por cada US\$. 1 invertido por

los Accionistas, los acreedores han invertido US\$. 8.81 al 2020 lo que nos indica que el capital no puede cubrir los costos y gastos para realizar sus operaciones.

Concentración del endeudamiento a corto plazo. -. Se encarga de mostrar cuantos dólares de pasivo corriente se tiene por cada US\$. 1 de pasivo total. En la medida que la deuda se concentre en el pasivo corriente se atenta contra la liquidez, a menor concentración con mayor solvencia se maneja el endeudamiento a largo plazo. Los resultados del análisis indican mayor concentración del endeudamiento a corto plazo, lo que desalentaría un poco la liquidez de la Compañía.

Indicador de Liquidez

Tabla 12 Indicadores

Indicador	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Liquidez Corriente	1,17	1,04	1,13	1,02	1,23	1,31
Prueba Ácida	0,70	0,47	0,74	0,64	0,65	0,69

- La interpretación de este indicador indica que los activos corrientes no han logrado prevalecer las obligaciones que tiene la empresa a corto plazo. Es decir, por cada dólar que la empresa debe se tiene 1,31 para cubrir la deuda.
- En el caso de la prueba ácida, se puede observar que por cada dólar que debe la empresa, tiene 0,69 para cubrir la deuda.

En este caso, se puede observar que el índice es menor a 1 por lo que la empresa no posee liquidez inmediata.

Indicador de Solvencia

Tabla 13 Indicadores de Solvencia

Indicador	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Endeudamiento del Activo	0,99	0,90	0,94	0,97	0,87	0,90
Endeudamiento Patrimonial	106,93	9,35	15,70	29,10	6,92	8,81
Endeudamiento del Activo Fijo	0,12	0,58	0,51	0,29	0,76	0,64
Apalancamiento	107,93	10,35	16,70	30,10	7,92	9,81
Apalancamiento Financiero	107,93	10,15	15,70	23,80	6,95	6,53

- La deuda de la empresa constituye el 90% de los activos. Es otras palabras, la empresa no posee muchos bienes que le permitan cumplir con sus obligaciones.
- La deuda sobresa en 8,81 el capital aportado por los socios. Es decir, por cada dólar aportado de capital, la empresa debe 8.81
- El patrimonio supera en 0,64 a los activos fijos de la empresa DISGASACORPSA S.A. Por tanto, el activo fijo no significa mucho para la corporación.
- Los activos superan en 9,81 al patrimonio de la empresa. Es decir, la empresa debe 9,81 por cada dólar de fondos propios.

Indicador de Gestión

Tabla 14 Indicadores de Gestión

Indicador	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Rotación de Cartera	13,50	17,62	11,42	22,52	19,86	42,24
Rotación de Venta	4,95	5,72	3,04	4,22	4,80	6,72
Periodo Medio de Cobranzas	26,67	20,43	31,53	15,99	18,13	8,52
Periodo Medio de Pagos	58,62	59,82	106,06	83,59	47,06	30,33
Periodo de Inventarios	0,04	0,04	0,00	0,00	0,01	0,00

- El índice de rotación de cartera, establece el número de veces que las Cuentas por cobrar giran en un periodo de 1 año, como se puede visualizar, los días de rotación de cartera oscila entre 19 y 42 días.
- El índice Rotación de ventas es un índice que establece el número de veces que se utilizan los activos en un nivel determinado período de ventas, por ejemplo, para el periodo del año 2020, la empresa DISGASACORPSA S.A. utilizó los activos en 6,72 veces.
- El índice de Periodo medio de cobranzas establece el tiempo en días en el que las cuentas por cobrar se demoran en hacerse efectivo, es decir el tiempo que le lleva a la empresa cobrar a sus clientes, mismo índice que ha mantenido una tendencia de 8,52 días.
- El índice de Período medio de Pago es la relación existente de las compras que se han efectuado a crédito durante el año y el saldo final que se mantiene en las cuentas por pagar, para el periodo 2020 se puede notar claramente que los días promedio de pago son de 30,33 días.

- En el Periodo de inventarios, este índice permite saber en cuantos días el inventario se convierte en dinero, para este año 2020 son 0,01 días, se puede interpretar que los productos no pasan mucho tiempo en bodega.

Indicador de Rentabilidad

Indicador	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Margen Bruto	0,12	0,19	0,20	0,20	0,16	0,15
Margen Operacional	0,05	0,04	0,01	0,01	0,02	0,01
Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	0,005	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Rentabilidad Operacional del Patrimonio	24,87	2,66	0,45	1,37	0,88	0,48
ROE	2,48	0,43	0,28	1,54	0,40	0,50

- En el margen bruto, se puede interpretar que por cada dólar que la empresa compra obtiene un descuento de 15%. En otras palabras, la empresa compra a un 85% y vende a 1 dólar (100%).
- El margen operacional sostiene que por cada dólar producido se obtiene una ganancia del 1% del 2%. Es decir que el negocio no es rentable en el año 2020.
- En el margen neto se define que por cada 100 dólares vendidos quedan netos para la empresa solamente el 1% del total.
- La rentabilidad operacional de la empresa DISGASACORPSA S.A. representa el 48% en forma positiva del patrimonio.
- La utilidad final del año 2019 representa el 50% del patrimonio de la empresa DISGASACORPSA S.A.

3.3. Análisis de Entrevistas

Como parte de este proceso de investigación, se realizó entrevistas a 4 personas de la empresa que están estrechamente relacionadas con el proceso de gestión de cobranzas y recaudación de la cartera, los mismos que ocupan los siguientes cargos: el Gerente General y Propietario, Gerente Comercial, Responsable de Crédito y Cobranzas y el Contador General, esto con la finalidad de recabar información importante y significativa, además de descubrir acontecimientos que nos ayuden para la interpretación de resultados del fenómeno que se encuentra en estudio y que nos revela la siguiente información que se presenta.

Como uno de los puntos que más llamo la atención al entrevistador es que la empresa Disgasacorpsa S.A. tiene asignado a 13 cantones para la distribución de su producto entre estos Guayaquil, Durán, Naranjal, Yaguachi, Milagro, Marcelino Maridueña, El Triunfo, Naranjito, Samborondón, Daule, Alfredo Baquerizo, Simón Bolívar y Salitre, lo que da una cartera aproximada de 2500 clientes, ya que su mercado de clientes está compuesto por tiendas, bazares, farmacias y negocios que en su mayoría son pequeños.

El proceso de cobranzas se encuentra bajo la responsabilidad de 3 personas, el Gerente Comercial, el Asistente de Cobranza y el Cajero; el Gerente Comercial ejerce ese control mediante los vendedores con la gestión diaria, el Asistente de Cobranza quien realiza los monitoreos diarios y se encarga de la cartera de difícil recuperación y el Cajero que realiza los cuadros diarios de caja con los camiones; la función del área contable radica en verificar que el proceso se haya dado a cabalidad y mantener la información al día para los diferentes reportes que soliciten ya sea el dueño de la empresa o hasta el mismo proveedor, ya que el cumplimiento de ciertos objetivos representa incentivos para la empresa, que en muchas ocasiones, son los que ha servido como colchón financiero para el normal desarrollo de sus actividades.

Actualmente la empresa Disgasacorpsa S.A. no cuenta con un manual de procedimiento para la aprobación de Solicitudes de Crédito para Clientes nuevos, sin embargo el personal de ventas se encarga de la recepción y trámite de las solicitudes con la documentación requerida que son copia de cédula y

copia de RUC, una vez recabada la información estas solicitudes son aprobadas por el Gerente Comercial , salvo ciertas ocasiones cuando la solicitud es de montos considerables también requiere la aprobación del propietario de la empresa.

En lo que respecta a los cupos asignados para clientes nuevos esto depende del equipo que sea solicitado por el cliente y por el sector en que se ubica, se analiza el sector en vista de que los equipos están destinados a una capacidad de almacenamiento de producto y según el volumen de venta del negocio también se considera el equipo para el negocio. Mantienen actualmente 3 modelos el de 3 canastillas el de 6 canastillas y el de productos cremosos, los montos que se asignan son de \$150.00, \$250.00 y \$500.00 respectivamente para el primer pedido, con respecto a la renovación los vendedores deben considerar el comportamiento del cliente.

Así mismo, como proceso de control interno de la empresa mensualmente verifica la cartera en lo que respecta a los periodos de vencimiento de los clientes, normalmente el proceso se ejecuta solicitando al Departamento de Cobranzas remita el reporte del sistema con la finalidad de realizar un análisis mensual de la misma, sin embargo por el número de clientes que mantiene, se dificulta realizar un seguimiento más personalizado por cada cliente, por esta razón ya se ha propuesto a la gerencia administrativa considere la posibilidad de incorporar una persona para el área de cobranzas. En estas reuniones de trabajo centran su atención en los casos más críticos para de esta manera tomar medidas.

En lo que respecta al tiempo en el que la empresa considera a una cartera como de difícil recuperación es posterior a los 30 días de vencimiento de la misma, en primera instancia los vendedores realizan el cobro en la siguiente visita al momento de coger el pedido, sí el cliente no lo realiza el caso ya pasa a cobranzas para que realice el cobro y envíe al recaudador de la empresa, hasta el momento no se han presentado casos en el que se ha tomado acciones legales, sin embargo hubo inconvenientes con un vendedor, mismo que fue separado de la compañía, motivo por el cual se establecieron mayores controles; así mismo la empresa tiene como política interna realizar arqueos de caja diarios,

en el que se incluye la recaudación diaria realizada por el personal de logística en los recorridos diarios de los camiones.

El sistema informático que manejan se llama Power Street, es un sistema de origen de Costa Rica que fue asignado por el proveedor, Unilever, a todos los distribuidores, conforme lo expuesto por los entrevistados es un sistema medianamente amigable puesto que los procesos como para la baja de cartera, los pasos a seguir por la parte administrativa, financiera y contable son muchos y eso dificulta en cuestión de tiempo el cumplimiento de las tareas diarias en vista del número de clientes que mantiene la empresa, así mismo las comunicaciones con el Soporte Técnico en Costa Rica es tedioso, puesto que se lo realiza mediante Skype, sin embargo es responsabilidad del área contable mantener los saldos cuadrados entre los diferentes módulos y el módulo de contabilidad que arroja la información global de la empresa.

Es de mencionar que en lo que respecta a incentivos al ser una compañía pequeña y joven, Disgasacorpsa S.A. no mantiene la capacidad de dar descuentos adicionales por pronto pago a los clientes, sin embargo uno de los incentivos que brinda el proveedor es entregar productos o promociones, los mismos que son direccionados a los clientes con los mejores comportamientos; para el caso del personal de ventas trimestralmente el Ejecutivo de Ventas del proveedor realiza un análisis a los vendedores de la empresa Disgasacorpsa S.A. otorgándoles bonos a vendedores, lo que no sucede con el personal administrativo; adicional a esto el proveedor brinda incentivos a la empresa por su gestión en territorio y volumen de compras.

3.4. Presentación de resultados y Discusión

En relación a los datos analizados de los estados financieros, se debe manifestar que es factible implementar un modelo de gestión de cuentas por cobrar en donde se establezcan políticas de crédito que permitirán conocer bien el historial y las referencias de los clientes que soliciten crédito y previo al estudio y análisis realizado se otorgara el mismo a personas que cumplan con su promesa de pago.

Por lo tanto, a continuación, se muestra un modelo de administración de cuentas por cobrar para la empresa DISGASACORPSA S.A. mediante un simulacro en

el manejo de sus cuentas por cobrar, con las actividades que se deben de realizar en la implementación de un modelo de gestión para las cuentas por cobrar y pagar tenemos:

3.4.1. Objetivo

Establecer los lineamientos para el manejo de las cuentas por cobrar de la empresa, originadas por créditos a clientes y además obtener una óptima recuperación de cartera, considerando que la administración de las cuentas por cobrar afecta directamente a la liquidez DISGASACORPSA.

3.4.2. Alcance

- Inicio: El procedimiento inicia el momento que se efectúa la venta a crédito.
- Fin: Archivo Comprobantes de Ingreso.

3.4.3. Normas de Control

- Los montos y plazos de crédito serán autorizados por el Gerente General.
- El departamento de cobranza debe dar seguimiento de los compromisos establecidos en las ventas para la recuperación de la cartera vencida.
- Todos los clientes deberán llenar la solicitud de crédito (Ver formato en procedimiento gestión crédito a clientes) y adjuntar la documentación requerida en la misma, para proceder con cualquier venta a crédito, para que se pueda evaluar el crédito de forma objetiva.
- El monto de crédito debe ser el promedio de las compras dentro de un período, que se vincule directamente con el tiempo de crédito que se pueda conceder, de acuerdo a la solicitud de crédito aprobada por el Gerente General.
- Las ampliaciones de los montos de crédito se considerarán solo para los clientes antiguos, siempre y cuando hayan demostrado seriedad en sus pagos y además tenga garantías reales.
- Se considera cartera vencida, cuando las cuentas por cobrar no se han recuperado a su vencimiento.

- Se debe considerar cartera de difícil recuperación, aquellas facturas cuyo vencimiento superen los 90 días.
- En caso de requerir una acción legal, el caso debe ser trasladado a un Abogado con la documentación de respaldo necesaria.

El Abogado se encargará de analizar el caso y elaborará un plan de acción para la gestión de cobranza, informando al cliente las acciones que se tomarán. En caso de no obtener solución se inicia la acción legal, emitiendo un informe al Gerente General, de las acciones llevadas a cabo con la cartera de difícil recuperación.

Se considerará cartera incobrable, en caso de que las cuentas por cobrar no se han podido recuperar luego de un año, a pesar de las acciones efectuadas por Cobranza, Gerente General y Asesor Legal.

Para la cuenta contra la provisión de incobrables, se debe cumplir con lo siguiente: (Artículo 10 de la Ley de Régimen Tributario Interno, numeral 11)

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

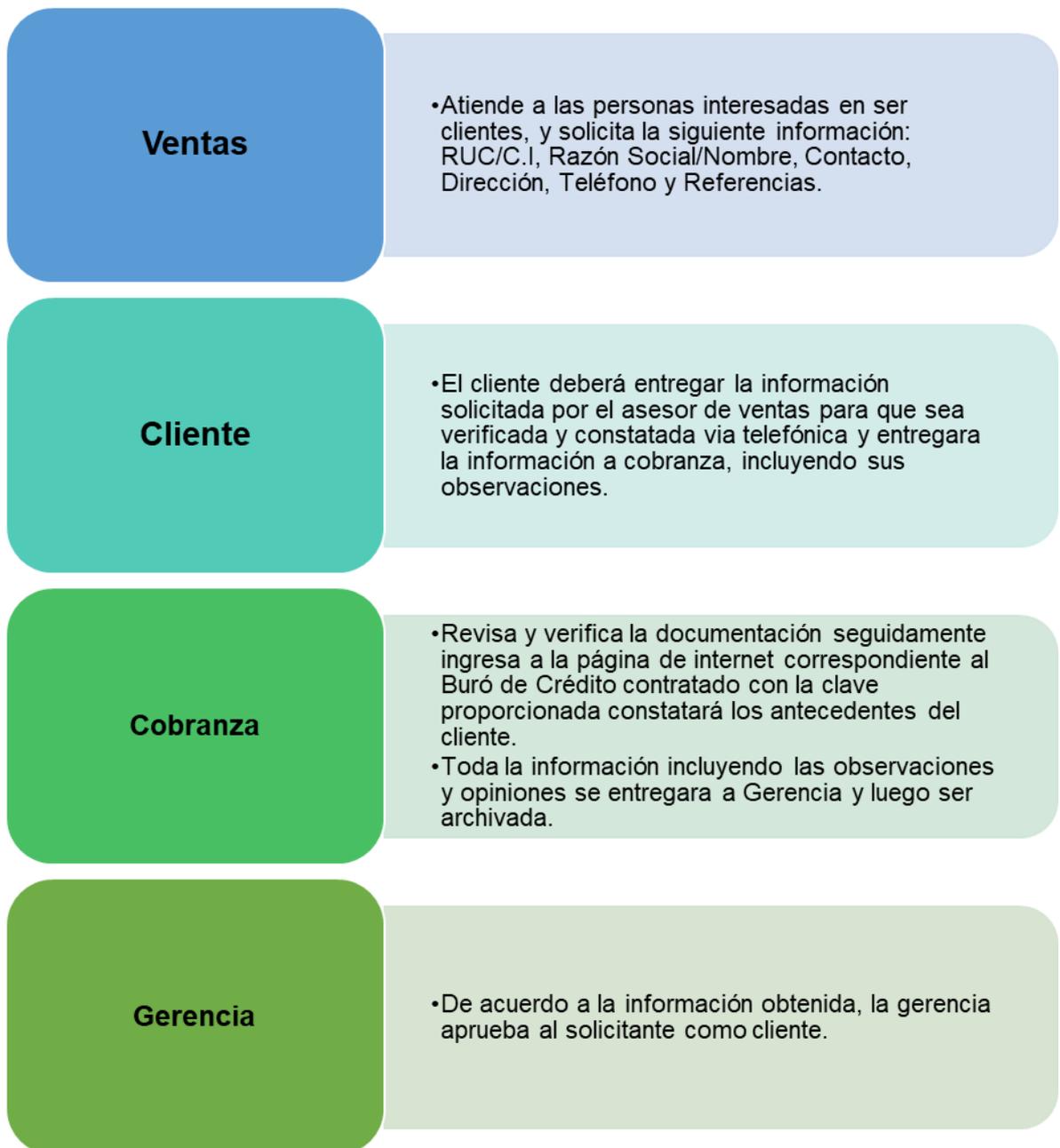
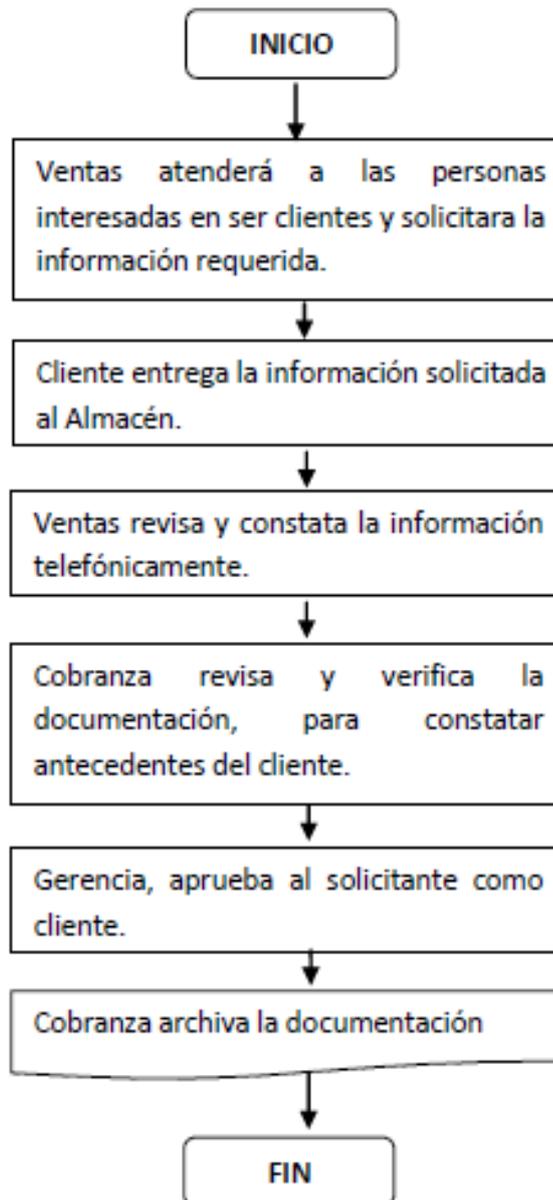


Figura 1 Normas de control
Elaborado por: Andrea Marañón

Flujograma de Selección de Clientes Nuevos



*Figura 2 Flujograma de selección de clientes
Elaborado por: Andrea Maraón*

3.4.4. Descripción del procedimiento: Crédito a clientes

A continuación, se presenta la descripción del procedimiento para conceder crédito a clientes con la finalidad de mejorar la colocación de ventas y reducir el riesgo en las cuentas por cobrar.

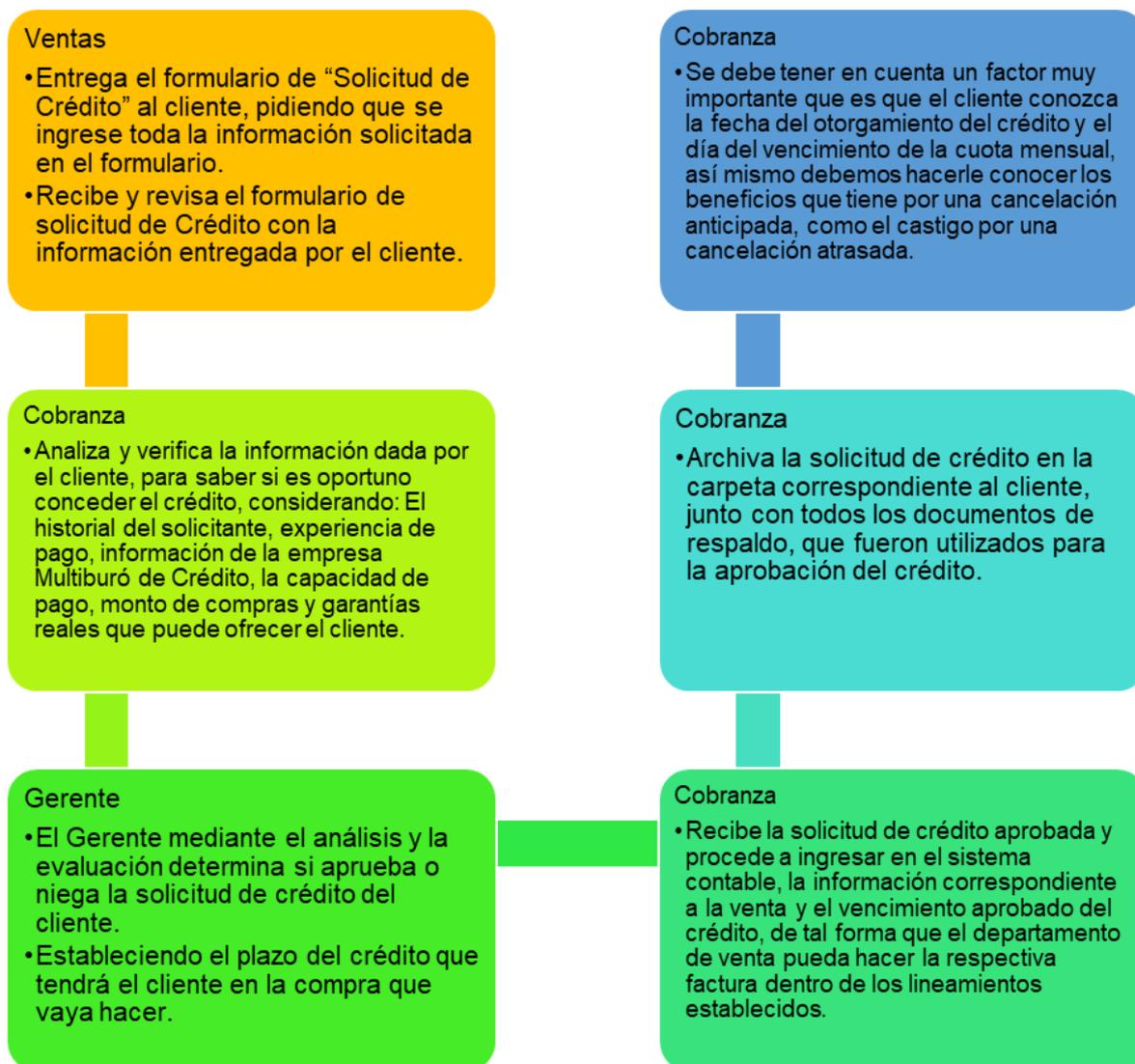


Figura 3 Procedimientos de créditos
Elaborado por: Andrea Marañón

Flujograma de selección para gestión del crédito

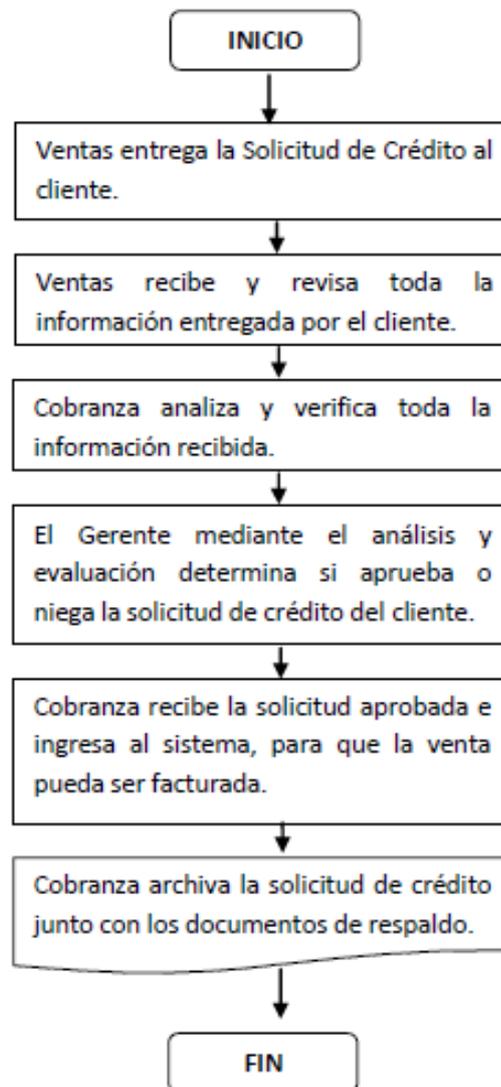
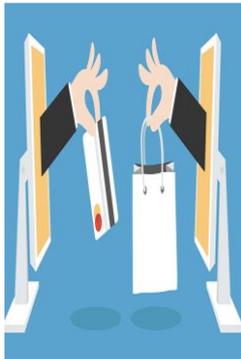


Figura 4 *Flujograma de gestión de créditos a clientes*
Elaborado por: Andrea Marañón

3.4.5. Descripción del procedimiento: cobranza y recaudación



Ventas

- Entrega las facturas originales a los clientes respectivos, al momento de realizar el despacho.
- Elabora un cronograma de cobros, de acuerdo a las fechas de vencimiento establecidas en cada uno de los documentos generados. Estableciendo un seguimiento.
- Según las fechas de vencimiento, el asistente de ventas contacta con los clientes llamándolos telefónicamente, recordándoles las fechas de vencimiento y solicitando se confirme la fecha de pago para el abono del crédito.
- Una vez que se confirme la fecha de cancelación con el cliente, se coordinará con el cobrador para retirar el pago, correspondientes a las cuotas establecidas de cada mes.



Cobrador, Ventas

- El cobrador o la persona de ventas al momento de cobrar, deberá llenar el Recibo de Pago, detallando los valores que se está cobrando y entregará: el original del Recibo de Pago al cliente y, la copia del Recibo de Pago a Cobranzas junto con los valores recaudados.



Cobranza

- Recibe los valores recaudados y procedes a realizar el comprobante de ingreso, registrando en el sistema el abono del cliente disminuyendo la cuenta por cobrar del cliente.
- Envían a depositar los valores recaudados, a las respectivas cuentas bancarias del Almacén para así cubrir los cheques a proveedores.
- Se encargará de realizar el depósito el cobrador y entregara a cobranza el respectivo comprobante de depósito.
- Archiva el comprobante de ingreso adjuntando el depósito del banco.

Figura 5 Procedimiento cobranza y recaudación
Elaborado por: Andrea Marañón

Flujograma del proceso Gestión de cobranzas

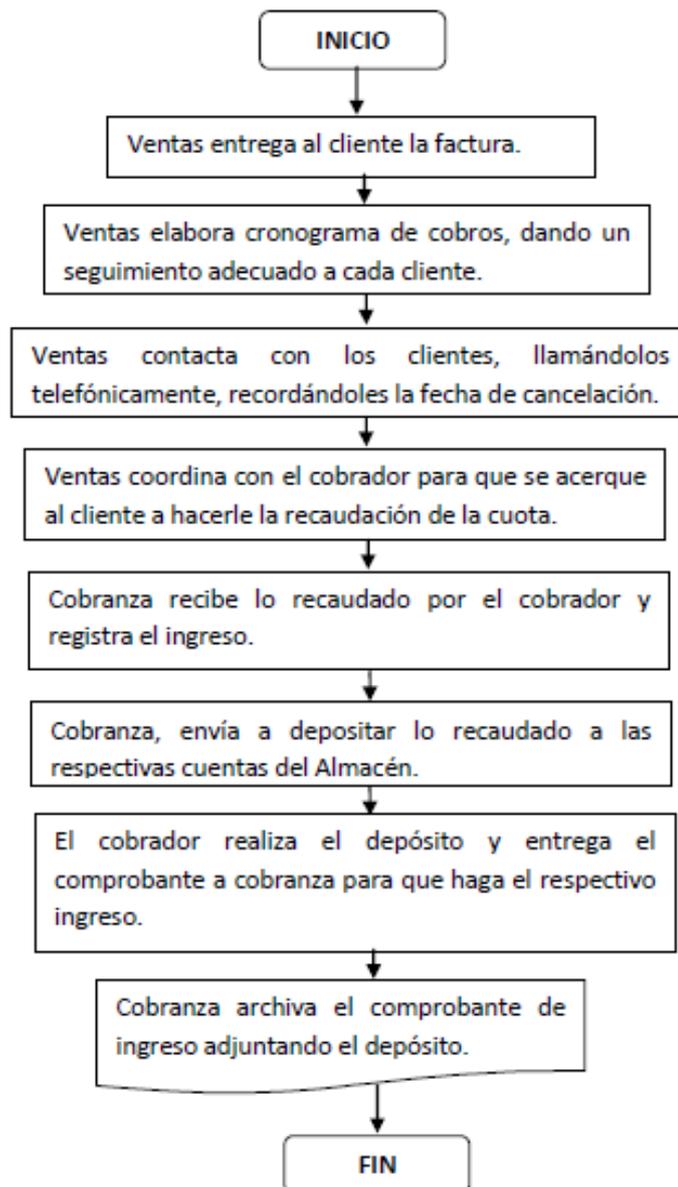


Figura 6 Flujograma gestión de cobranzas
Elaborado por: Andrea Marañón

3.4.6. Políticas de Cobranzas

Este es un punto muy importante dentro del modelo de administración de cobranzas, ya que si no existen políticas al momento de realizar la cobranza es más que seguro que existirán problemas de cobro.

Dentro de las políticas que se implementarán tenemos:

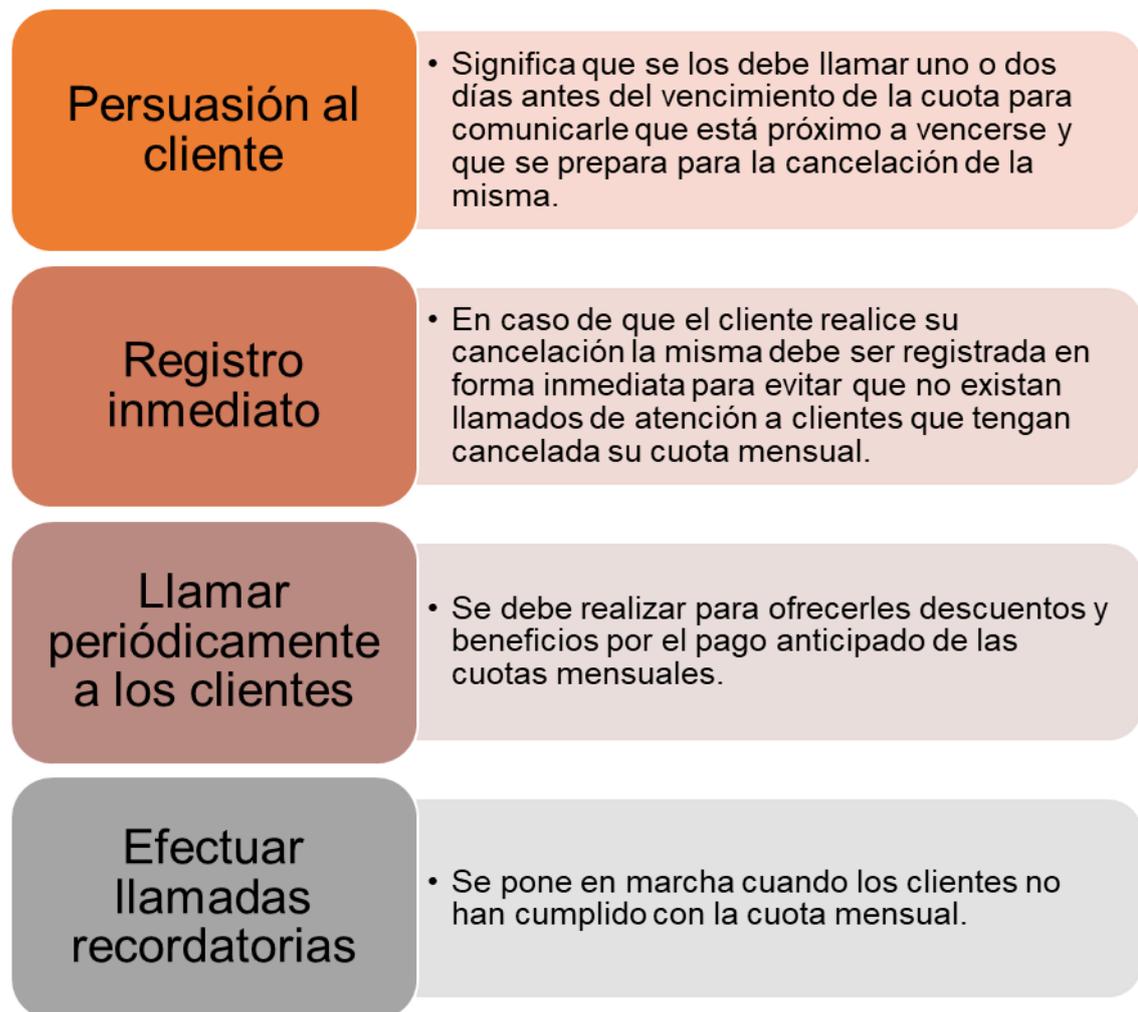


Figura 7 Políticas de Cobranzas
Elaborado por: Andrea Marañón

4. CONCLUSIONES

De acuerdo al diagnóstico de la situación actual de las cuentas por cobrar de la empresa DISGASACORPSA S.A. se verifica que el activo corriente con respecto al total del activo presenta un decremento anual, debido a la disponibilidad en bancos y reducción en su cartera de clientes y colaboradores, aunque en el 2020 se genere un pequeño incremento porque se está recobrando su política de crédito para apalancarse con el pasivo corriente.

Así mismo conforme a las entrevistas realizadas al personal de la empresa se puede determinar que, no existe un manual de procedimiento para la selección de clientes, que si existe un control del vencimiento de la cartera y arqueos de caja diarios pero que el Software que utilizan no es el más amigable para los empleados de ciertas áreas dificultando el normal desempeño de las actividades diarias de la compañía.

Así mismo se puede verificar que las aprobaciones para los nuevos clientes solo pasan por la Gerencia Comercial y que en ciertos casos llega al dueño, sin embargo la documentación solicitada es mínima y no cuentan con una licencia para verificar en el buró de crédito al cliente solicitante.

Conforme a los resultados obtenidos en la evaluación del riesgo de iliquidez, como resultado de un manejo inadecuado de las cuentas por cobrar se pudo observar la capacidad monetaria de la Compañía para el pago de sus obligaciones a corto plazo, en donde se muestra que por cada US\$. 1 de deuda a corto plazo la compañía tiene US\$. 1.31 para cancelarlo, lo que respecta un alto riesgo de iliquidez en los próximos periodos.

Al determinar la viabilidad del nuevo modelo de administración de cuentas por cobrar mediante un simulacro en el manejo de sus cuentas por cobrar, se pudo establecer lineamientos para mejorar el manejo de las cuentas por cobrar de la empresa, originadas por créditos a clientes y además obtener una óptima recuperación de cartera, considerando que la administración de las cuentas por cobrar afecta directamente a la liquidez DISGASACORPSA.

5. RECOMENDACIONES

Se recomienda establecer normas de control en donde los montos y plazos de créditos que se otorguen sean autorizados por el Gerente General, con previo análisis de la documentación otorgada por el cliente.

Es recomendable que se dé a conocer a través de una capacitación el procedimiento para conceder crédito a clientes con la finalidad de mejorar la colocación de ventas y reducir el riesgo en las cuentas por cobrar.

Dentro de las recomendaciones que se puede brindar a la compañía se encuentra que deben establecer filtros más contundentes en lo que respecta a las aprobaciones de nuevos créditos y la renovación de los mismos, puesto que debido al número de clientes que manejan en la cartera se les hace difícil realizar un seguimiento más personalizado, pudiéndose generar cuentas de difícil recuperación y hasta cuentas incobrables.

Se debe gestionar las políticas de cobranzas, ya que es esencial dentro del modelo de administración de cobranzas, ya que si no existen políticas al momento de realizar la cobranza es más que seguro que existirán problemas de cobro.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguirre. (2002). *Diccionario de terminos economicos*. Obtenido de Editorial Universal.
- Angulo, E. (2012). "POLITICA FISCAL Y ESTRATEGIA COMO FACTOR DE DESARROLLO DE LA MEDIANA EMPRESA COMERCIAL SINALOENSE. UN ESTUDIO DE CASO". *Enciclopedia Virtual* .
- Bertha, V. (2015). *Analisis del proceso de ventas y su incidencia* . Obtenido de Infoquality S.A.
- Carrera, S. (2017). Análisis de la Gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A en el año 2015. *Universidad Politécnica Salesiana*.
- Carrión, J. (2014). *Proceso de compra y venta*. Obtenido de Pearson Educacion.
- Cauas, D. (2015). Definición de las variables, enfoque y tipo de investigación. *Biblioteca electrónica de la Universidad Nacional de Colombia*.
- Cerda, H. (1991). Los elementos de la Investigación. *El Buhó*.
- CÓDIGO ORGÁNICO DE PLANIFICACIÓN Y FINANZAS PÚBLICAS. (22 de Octubre de 2010). Registro Oficial Suplemento 306. Ecuador.
- CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR. (20 de Octubre de 2008). Registro Oficial 449. Ecuador.
- Davila, G. (2006). El razonamiento Inductivo y Deductivo dentro del proceso investigativo en ciencias experimentales y sociales. *Redalyc*.
- Espinosa, V. (2017). La reforma en salud del Ecuador. *Pan American Journal of Public Health*.
- Estupiñan, G. G., & Estupiñan, G. R. (2012). *Análisis Financiero y de Gestión*. Bogotá: Eco Ediciones.
- Fierro, & Martinez. (2015). *Contabilidad de activos con enfoque NIIF para las pymes*. Eco ediciones.

- Gaona, K. (2016). Análisis de la gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez y rentabilidad de Solca Núcleo de Loja Periodo comprendido entre 2008-2014. *Universidad Nacional de Loja*.
- Gitman, L. (1996). *Cuentas por cobrar*. Obtenido de Red de biblioteca.
- Gitman, L. (2000). *Principios Administración Financiera*. México: Preice Hall.
- Guajardo, G. (2012). *Contabilidad para no contadores*. México: Programas Educativos S.A.
- Hernandez, Fernández, & Baptista. (2010). *Metodología de la Investigación*. México DF: Mc Graw Hill.
- Herrera, M. (2015). Administración de Cuentas por Cobrar y la Liquidez en la empresa Comercial Zurita. *Universidad Técnica de Ambato*.
- Herz, J. (2015). *Apuntes de contabilidad financiera*. Lima: Copyright.
- Icaza, V. (2017). Diseño de un modelo de crédito y cobranzas para la empresa Chiva del Ecuador S.A. *Universidad de las Fuerzas Armadas*.
- LEY ORGÁNICA DEL SISTEMA NACIONAL DE CONTRATACIÓN PÚBLICA. (04 de Agosto de 2008). Registro Oficial Suplemento 395. Ecuador.
- Lozada, A. (2018). Análisis de las cuentas por cobrar en las pequeñas empresas de calzado: caso "Hércules Infantil". *Pontificia Universidad Católica del Ecuador*.
- Mata, L. (2019). *El enfoque cualitativo de investigación*. Obtenido de <https://investigaliacr.com/investigacion/el-enfoque-cualitativo-de-investigacion/>
- Meigs, W. H. (2000.). Cuenta Incobrable. En L. Yaosca., *Estimacion para cuentas incobrables* . Managua.
- Miranda, J. (2017). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa ADECAR Cía Ltda*. Obtenido de Universidad Laica "Vicente Rocafuerte de Guayaquil": <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1299/1/T-ULVR-1390.pdf>

- NORMAS DE CONTROL INTERNO DE LA CONTRALORÍA GENERAL DEL ESTADO. (14 de Diciembre de 2009). Registro Oficial Suplemento 87. Ecuador.
- Oto, B. (2015). Modelo de Gestión Financiera. *Escuela Superior Politécnica de Chimborazo*.
- Pascual, J. (2011). *Dirección Financiera Planificación, Gestión y Control*. Valencia: Pearson Prentice Hall.
- Perea, T. (2012). *Implementacion de manuales de politicas y procedimientos de creditos y cobranzas*. Obtenido de Ecoe Ediciones.
- Rivera. (2015). Evolucion del Marketing. En G. M. Noblecilla Mauricio, *El Marketing y su aplicacion en diferentes areas del conocimiento*.
- Ruth Lucio, R. L. (2019). El Financiamiento de la Salud en Ecuador. *REVISTA PUCE*.
- Solano, L. (2018). Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Mercantil S.A.C. año 2018. *Universidad Peruana de las Américas*.
- Solis, T. (2017). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez*. Obtenido de Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil: <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1923/1/T-ULVR-1729.pdf>
- Soriano, J. (2010). *Introduccion a la contabilidad y las Finanzas*. Obtenido de Profit Editorial I.
- Tapia, E., Reina, B., & Duque, A. (2019). Análisis financiero de las cuentas por cobrar y su afectación en la liquidez. *Revista Eumed*. doi:<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/01/cuentas-cobrar-liquidez.html>
- Tomalá, G. (2018). Cuentas por cobrar y la liquidez de la compañía de Transportes Transcisa S.A. *Universidad Estatal Península de Santa Elena*.

- Torres, M., & Paz, K. (2014). Métodos de Recolección de Datos para una Investigación. *Facultad de Ingeniería Universidad Rafael Landívar*.
- Torres, V. (2014). Administración de ventas. *Grupo Editorial Patria*.
- Van Horne, H. (2010). *Administración Financiera*. México: Prentice-hall hispanoamericana.
- Vanegas, A. (2018). *Análisis e incidencia de la administración de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa BARTON S.A.* Obtenido de Universidad de Guayaquil:
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/37416/1/TESIS%20VANEGAS%20CABRERA%20ANDREA%20JACKELINE.pdf>

7. ANEXOS

FORMATO ENTREVISTA PERSONAL - EMPRESA DISGASACORPSA S.A.

INTRODUCCIÓN

Reciba un cordial saludo, en primera instancia me permito agradecer por la apertura y colaboración por parte de la compañía para realizar este trabajo de investigación cuyo tema a desarrollar es Diseño de un Modelo de Administración de Cuentas por Cobrar para la Empresa DISGASACORPSA S.A ubicada en el Cantón Durán. Periodo 2015- 2020, con la finalidad buscar posibles soluciones para una pronta toma de decisiones en lo que respecta a la problemática que presenta la compañía por la recuperación de su cartera. Sin más que agregar damos inicio a las preguntas formuladas para la presente entrevista.

- 1. ¿La empresa posee un manual de procedimiento que indique el proceso a seguir para la aprobación de Solicitudes de Crédito de nuevos clientes y que documentación solicita?**
- 2. ¿Se tiene como procedimiento específico o como proceso de control interno por parte de la compañía la vigilancia de los periodos de vencimientos de la cartera de los clientes?**
- 3. ¿La empresa cuenta con un Sistema Informático o Software que facilite el control de la cartera o remita reportes amigables que faciliten la toma de decisiones?**
- 4. ¿Qué tiempo considera la compañía para considerar una cartera vencida como cartera de difícil recuperación y qué medidas se toma al respecto?**
- 5. ¿Se encuentran como políticas de la compañía los arqueos sorpresivos y conciliaciones de cuentas por cobrar a clientes?**
- 6. ¿Qué cupo aprueba la compañía para créditos con clientes nuevos y de qué depende la renovación de los mismos?**
- 7. ¿Cuántas personas se encargan del proceso de cobranza y recaudación de cartera?**
- 8. ¿En alguna ocasión se ha tomado acciones legales ante un cliente que no haya cancelado su obligación con la compañía?**

9. **¿Existen incentivos a los clientes por cancelar sus obligaciones antes del periodo de vencimiento?**

10. **¿Existen incentivos para el personal de la compañía involucrado en el proceso de cartera y cobranza por la recuperación de las mismas?**

**DECLARACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA Y PRESENTACIÓN DE BALANCES FORMULARIO ÚNICO SOCIEDADES
Y ESTABLECIMIENTOS PERMANENTES**

FORMULARIO 101

RUC

0992894393001

RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL

DISGASACORPSA S.A

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

DETALLE	PERIODOS FISCALES					2020	TOTALES
	2015	2016	2017	2018	2019		
ACTIVO							
ACTIVOS CORRIENTES							
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO							
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	\$ 47.618,33	\$ 21.992,40	\$ 168.585,41	\$ 120.280,22	\$ 95.187,58	\$ 75.454,43	\$ 529.118,37
TOTAL DE EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	\$ 47.618,33	\$ 21.992,40	\$ 168.585,41	\$ 120.280,22	\$ 95.187,58	\$ 75.454,43	\$ 529.118,37
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES							
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES LOCALES (-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	\$ 253.527,97	\$ 150.486,66	\$ 213.988,85	\$ 105.110,36	\$ 126.734,60	\$ 50.140,33	\$ 899.988,77
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	\$ 0,00	\$ 0,00	-\$ 1.698,79	\$ 0,00	\$ 0,00	-\$ 398,37	-\$ 2.097,16
TOTAL DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	\$ 253.527,97	\$ 150.486,66	\$ 212.290,06	\$ 105.110,36	\$ 126.734,60	\$ 49.741,96	\$ 897.891,61
INVENTARIOS							
INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERÍA EN ALMACÉN (EXCLUYENDO OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA)	\$ 255.682,78	\$ 211.529,18	\$ 241.888,80	\$ 183.630,74	\$ 205.796,33	\$ 124.685,30	\$ 1.223.213,13
TOTAL DE INVENTARIOS	\$ 255.682,78	\$ 211.529,18	\$ 241.888,80	\$ 183.630,74	\$ 205.796,33	\$ 124.685,30	\$ 1.223.213,13
OTROS ACTIVOS CORRIENTES							
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO	\$ 0,00	\$ 2.262,61	\$ 780,89	\$ 2.126,94	\$ 8.895,12	\$ 0,00	\$ 14.065,56
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ 80.558,36	\$ 0,00	\$ 80.175,00	\$ 84.434,01	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 245.167,37
GASTOS PAGADOS POR	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 12.891,65	\$ 12.891,65
TOTAL DE OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ 80.558,36	\$ 2.262,61	\$ 80.955,89	\$ 86.560,95	\$ 8.895,12	\$ 12.891,65	\$ 272.124,58
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	\$ 637.387,44	\$ 386.270,85	\$ 703.720,16	\$ 495.582,27	\$ 436.613,63	\$ 262.773,34	\$ 2.922.347,69
ACTIVOS NO CORRIENTES							
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO							
MAQUINARIA, EQUIPO, INSTALACIONES Y ADECUACIONES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 658,00	\$ 1.651,46	\$ 1.651,46	\$ 658,00	\$ 4.618,92
MUEBLES Y ENSERES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 5.325,41	\$ 5.325,41	\$ 5.325,41	\$ 5.325,41	\$ 21.301,64
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 1.047,60	\$ 1.047,60	\$ 2.041,40	\$ 3.636,40	\$ 3.636,40	\$ 2.588,80	\$ 13.998,20
VEHÍCULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO M?VIL	\$ 64.437,75	\$ 98.980,21	\$ 152.980,21	\$ 152.980,21	\$ 183.210,42	\$ 183.210,42	\$ 835.799,22
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-\$ 11.559,46	-\$ 22.910,64	-\$ 66.370,44	-\$ 98.581,21	-\$ 106.361,97	-\$ 141.754,52	-\$ 447.538,24
TOTAL DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 53.925,89	\$ 77.117,17	\$ 94.634,58	\$ 65.012,27	\$ 87.461,72	\$ 50.028,11	\$ 428.179,74
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 53.925,89	\$ 77.117,17	\$ 94.634,58	\$ 65.012,27	\$ 87.461,72	\$ 50.028,11	\$ 428.179,74
TOTAL DE ACTIVOS	\$ 691.313,33	\$ 463.388,02	\$ 798.354,74	\$ 560.594,54	\$ 524.075,35	\$ 312.801,45	\$ 3.350.527,43

PASIVO**PASIVOS CORRIENTES****CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES**

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES	\$ 512.028,11	\$ 350.423,65	\$ 575.120,06	\$ 426.581,34	\$ 279.601,61	\$ 143.905,53	\$ 2.287.660,30
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 6.701,11	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 6.701,11

TOTAL DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES

TOTAL DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	\$ 512.028,11	\$ 350.423,65	\$ 581.821,17	\$ 426.581,34	\$ 279.601,61	\$ 143.905,53	\$ 2.294.361,41
---	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	------------------------

OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES**OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES LOCALES**

OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES LOCALES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 14.730,33	\$ 5.707,51	\$ 23.944,70	\$ 28.160,70	\$ 72.543,24
---	---------	---------	--------------	-------------	--------------	--------------	--------------

TOTAL DE OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES

TOTAL DE OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 14.730,33	\$ 5.707,51	\$ 23.944,70	\$ 28.160,70	\$ 72.543,24
---	----------------	----------------	---------------------	--------------------	---------------------	---------------------	---------------------

IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR**IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO**

IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 497,60	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 88,77	\$ 586,37
---	-----------	---------	---------	---------	---------	----------	-----------

TOTAL DE IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR

TOTAL DE IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	\$ 497,60	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 88,77	\$ 586,37
---	------------------	----------------	----------------	----------------	----------------	-----------------	------------------

PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO

PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 1.781,09	\$ 2.421,22	\$ 3.035,64	\$ 3.863,31	\$ 4.637,65	\$ 1.528,71	\$ 17.267,62
--	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	--------------

OBLIGACIONES CON EL IESS OTROS PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS

OBLIGACIONES CON EL IESS OTROS PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$ 4.062,79	\$ 4.044,85	\$ 3.677,17	\$ 3.770,47	\$ 3.579,14	\$ 2.257,37	\$ 21.391,79
--	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	--------------

TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS

TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS	\$ 22.357,66	\$ 19.451,76	\$ 18.371,03	\$ 19.548,10	\$ 16.616,49	\$ 12.254,82	\$ 108.599,86
---	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	----------------------

OTROS PASIVOS CORRIENTES LOCALES

OTROS PASIVOS CORRIENTES LOCALES	\$ 9.967,61	\$ 0,00	\$ 6.422,39	\$ 36.418,60	\$ 34.020,73	\$ 15.418,59	\$ 102.247,92
----------------------------------	-------------	---------	-------------	--------------	--------------	--------------	---------------

TOTAL DE OTROS PASIVOS CORRIENTES

TOTAL DE OTROS PASIVOS CORRIENTES	\$ 9.967,61	\$ 0,00	\$ 6.422,39	\$ 36.418,60	\$ 34.020,73	\$ 15.418,59	\$ 102.247,92
--	--------------------	----------------	--------------------	---------------------	---------------------	---------------------	----------------------

TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES

TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	\$ 544.850,98	\$ 369.875,41	\$ 621.344,92	\$ 488.255,55	\$ 354.183,53	\$ 199.828,41	\$ 2.578.338,80
------------------------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	------------------------

PASIVOS NO CORRIENTES**CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES****CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES LOCALES**

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES LOCALES	\$ 0,00	\$ 9.108,45	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 9.108,45
--	---------	-------------	---------	---------	---------	---------	-------------

OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR A SOCIOS Y ACCIONISTAS NO CORRIENTES

OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR A SOCIOS Y ACCIONISTAS NO CORRIENTES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 30.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 30.000,00
---	---------	---------	---------	--------------	---------	---------	--------------

TOTAL DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES

TOTAL DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES	\$ 0,00	\$ 9.108,45	\$ 0,00	\$ 30.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 39.108,45
--	----------------	--------------------	----------------	---------------------	----------------	----------------	---------------------

OTROS PASIVOS NO CORRIENTES**OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - NO CORRIENTES**

OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - NO CORRIENTES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 44.468,73	\$ 81.080,34	\$ 125.549,07
--	---------	---------	---------	---------	--------------	--------------	---------------

OTROS PASIVOS NO CORRIENTES

OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 140.057,28	\$ 39.649,12	\$ 129.194,74	\$ 23.713,58	\$ 59.254,11	\$ 0,00	\$ 391.868,83
-----------------------------	---------------	--------------	---------------	--------------	--------------	---------	---------------

TOTAL DE OTROS PASIVOS NO CORRIENTES

TOTAL DE OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 140.057,28	\$ 39.649,12	\$ 129.194,74	\$ 23.713,58	\$ 103.722,84	\$ 81.080,34	\$ 517.417,90
---	----------------------	---------------------	----------------------	---------------------	----------------------	---------------------	----------------------

TOTAL DE PASIVOS NO CORRIENTES

TOTAL DE PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 140.057,28	\$ 48.757,57	\$ 129.194,74	\$ 53.713,58	\$ 103.722,84	\$ 81.080,34	\$ 556.526,35
---------------------------------------	----------------------	---------------------	----------------------	---------------------	----------------------	---------------------	----------------------

TOTAL DE PASIVOS

TOTAL DE PASIVOS	\$ 684.908,26	\$ 418.632,98	\$ 750.539,66	\$ 541.969,13	\$ 457.906,37	\$ 280.908,75	\$ 3.134.865,15
-------------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	------------------------

PATRIMONIO**CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO**

CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 4.800,00
TOTAL DE CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	\$ 800,00	\$ 4.800,00					

**APORTES DE SOCIOS,
ACCIONISTAS. PARTÍCIPIES
APORTES DE SOCIOS,
ACCIONISTAS. PARTÍCIPIES
TOTAL DE APORTES DE SOCIOS,
ACCIONISTAS. PARTÍCIPIES**

\$ 0,00	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00	\$ 0,00	\$ 30.000,00	\$ 0,00	\$ 90.000,00
\$ 0,00	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00	\$ 0,00	\$ 30.000,00	\$ 0,00	\$ 90.000,00

**RESULTADOS ACUMULADOS
UTILIDAD DEL EJERCICIO
UTILIDADES ACUMULADAS DE
EJERCICIOS ANTERIORES
TOTAL DE RESULTADOS
ACUMULADOS**

\$ 5.605,07	\$ 8.349,97	\$ 3.060,04	\$ 810,33	\$ 17.543,57	\$ 3.384,41	\$ 38.753,39
\$ 0,00	\$ 5.605,07	\$ 13.955,04	\$ 17.015,08	\$ 17.825,41	\$ 27.708,29	\$ 82.108,89
\$ 5.605,07	\$ 13.955,04	\$ 17.015,08	\$ 17.825,41	\$ 35.368,98	\$ 31.092,70	\$ 120.862,28

TOTAL DE PATRIMONIO

\$ 6.405,07	\$ 44.755,04	\$ 47.815,08	\$ 18.625,41	\$ 66.168,98	\$ 31.892,70	\$ 215.662,28
--------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	----------------------

TOTAL PASIVO + PATRIMONIO

\$ 691.313,33	\$ 463.388,02	\$ 798.354,74	\$ 560.594,54	\$ 524.075,35	\$ 312.801,45	\$ 3.350.527,43
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	------------------------

**DIFERENCIA ACTIVO - PASIVO -
PATRIMONIO**

\$ 0,00						
----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

DETALLE

ACTIVO

ACTIVOS CORRIENTES

EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL

EFECTIVO

EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL

EFECTIVO

TOTAL DE EFECTIVO Y**EQUIVALENTES AL EFECTIVO****CUENTAS Y DOCUMENTOS POR
COBRAR CORRIENTES**

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR

COBRAR CORRIENTES LOCALES

(-) DETERIORO ACUMULADO DEL

VALOR DE CUENTAS Y

DOCUMENTOS POR COBRAR

COMERCIALES POR

INCOBRABILIDAD (PROVISIONES

PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)

OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS

POR COBRAR CORRIENTES

TOTAL DE CUENTAS Y**DOCUMENTOS POR COBRAR****CORRIENTES****INVENTARIOS**

INVENTARIO DE PRODUCTOS

TERMINADOS Y MERCADERÍA EN

ALMACÉN (EXCLUYENDO

OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS

PARA LA VENTA)

TOTAL DE INVENTARIOS**OTROS ACTIVOS CORRIENTES**

CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL

SUJETO PASIVO

OTROS ACTIVOS CORRIENTES

GASTOS PAGADOS POR

TOTAL DE OTROS ACTIVOS**CORRIENTES****TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES****ACTIVOS NO CORRIENTES****PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO**

MAQUINARIA, EQUIPO,

INSTALACIONES Y ADECUACIONES

MUEBLES Y ENSERES

EQUIPO DE COMPUTACIÓN

VEHÍCULOS, EQUIPO DE

TRANSPORTE Y CAMINERO

MOVIL

(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE

PROPIEDADES,

PLANTA Y EQUIPO

TOTAL DE PROPIEDADES, PLANTA**Y EQUIPO****TOTAL DE ACTIVOS NO****CORRIENTES****TOTAL DE ACTIVOS**

	ANALISIS HORIZONTAL 2015-2016		ANALISIS HORIZONTAL 2016-2017		ANALISIS HORIZONTAL 2017-2018		ANALISIS HORIZONTAL 2018-2019		ANALISIS HORIZONTAL 2019-2020	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
ACTIVO										
ACTIVOS CORRIENTES										
EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO										
EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO	\$ 0,46	-0,54	\$ 7,67	6,67	\$ 0,71	-0,29	\$ 0,79	-0,21	\$ 0,79	-0,21
TOTAL DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO	\$ 0,46	-0,54	\$ 0,71	-0,29	\$ 0,71	-0,29	\$ 0,79	-0,21	\$ 0,79	-0,21
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES										
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES LOCALES (-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	\$ 0,59	-0,41	\$ 1,42	0,42	\$ 0,49	-0,51	\$ 1,21	0,21	\$ 0,40	-0,60
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	-1,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00
TOTAL DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	\$ 0,59	-0,41	\$ 1,41	0,41	\$ 0,50	-0,50	\$ 1,21	0,21	\$ 0,39	-0,61
INVENTARIOS										
INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERÍA EN ALMACÉN (EXCLUYENDO OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA)	\$ 0,83	-0,17	\$ 1,14	0,14	\$ 0,76	-0,24	\$ 1,12	0,12	\$ 0,61	-0,39
TOTAL DE INVENTARIOS	\$ 0,83	-0,17	\$ 1,14	0,14	\$ 0,76	-0,24	\$ 1,12	0,12	\$ 0,61	-0,39
OTROS ACTIVOS CORRIENTES										
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO	\$ 0,00	0,00	\$ 0,35	-0,65	\$ 2,72	1,72	\$ 4,18	3,18	\$ 0,00	-1,00
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ 0,00	-1,00	\$ 0,00	0,00	\$ 1,05	0,05	\$ 0,00	-1,00	\$ 0,00	0,00
GASTOS PAGADOS POR	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00
TOTAL DE OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ 0,03	-0,97	\$ 35,78	34,78	\$ 1,07	0,07	\$ 0,10	-0,90	\$ 1,45	0,45
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	\$ 0,61	-0,39	\$ 1,82	0,82	\$ 0,70	-0,30	\$ 0,88	-0,12	\$ 0,60	-0,40
ACTIVOS NO CORRIENTES										
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO										
MAQUINARIA, EQUIPO, INSTALACIONES Y ADECUACIONES	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 2,51	1,51	\$ 1,00	0,00	\$ 0,40	-0,60
MUEBLES Y ENSERES	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 1,00	0,00	\$ 1,00	0,00	\$ 1,00	0,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 1,00	0,00	\$ 1,95	0,95	\$ 1,78	0,78	\$ 1,00	0,00	\$ 0,71	-0,29
VEHÍCULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO	\$ 1,54	0,54	\$ 1,55	0,55	\$ 1,00	0,00	\$ 1,20	0,20	\$ 1,00	0,00
M?VIL (-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 1,98	0,98	\$ 2,90	1,90	\$ 1,49	0,49	\$ 1,08	0,08	\$ 1,33	0,33
TOTAL DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 1,43	0,43	\$ 1,23	0,23	\$ 0,69	-0,31	\$ 1,35	0,35	\$ 0,57	-0,43
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 1,43	0,43	\$ 1,23	0,23	\$ 0,69	-0,31	\$ 1,35	0,35	\$ 0,57	-0,43
TOTAL DE ACTIVOS	\$ 0,67	-0,33	\$ 1,72	0,72	\$ 0,70	-0,30	\$ 0,93	-0,07	\$ 0,60	-0,40

PASIVO					
PASIVOS CORRIENTES					
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES	\$ 0,68 -0,32	\$ 1,64 0,64	\$ 0,74 -0,26	\$ 0,66 -0,34	\$ 0,51 -0,49
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 -1,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00
TOTAL DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	\$ 0,68 -0,32	\$ 1,66 0,66	\$ 0,73 -0,27	\$ 0,66 -0,34	\$ 0,51 -0,49
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES					
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES LOCALES	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,39 -0,61	\$ 4,20 3,20	\$ 1,18 0,18
TOTAL DE OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,39 -0,61	\$ 4,20 3,20	\$ 1,18 0,18
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR					
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 0,00 -1,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00
TOTAL DE IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	\$ 0,00 -1,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00
PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO					
OBLIGACIONES CON EL IESS	\$ 1,36 0,36	\$ 1,25 0,25	\$ 1,27 0,27	\$ 1,20 0,20	\$ 0,33 -0,67
OTROS PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$ 1,00 0,00	\$ 0,91 -0,09	\$ 1,03 0,03	\$ 0,95 -0,05	\$ 0,63 -0,37
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS	\$ 0,87 -0,13	\$ 0,94 -0,06	\$ 1,06 0,06	\$ 0,85 -0,15	\$ 0,74 -0,26
OTROS PASIVOS CORRIENTES					
OTROS PASIVOS CORRIENTES LOCALES	\$ 0,00 -1,00	\$ 0,00 0,00	\$ 5,67 4,67	\$ 0,93 -0,07	\$ 0,45 -0,55
TOTAL DE OTROS PASIVOS CORRIENTES	\$ 0,00 -1,00	\$ 0,00 0,00	\$ 5,67 4,67	\$ 0,93 -0,07	\$ 0,45 -0,55
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	\$ 0,68 -0,32	\$ 1,68 0,68	\$ 0,79 -0,21	\$ 0,73 -0,27	\$ 0,56 -0,44
PASIVOS NO CORRIENTES					
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES					
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES LOCALES	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 -1,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR A SOCIOS Y ACCIONISTAS NO CORRIENTES	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 -1,00	\$ 0,00 0,00
TOTAL DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 -1,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 -1,00	\$ 0,00 0,00
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES					
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - NO CORRIENTES	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 1,82 0,82
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 0,28 -0,72	\$ 3,26 2,26	\$ 0,18 -0,82	\$ 2,50 1,50	\$ 0,00 -1,00
TOTAL DE OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 0,28 -0,72	\$ 3,26 2,26	\$ 0,18 -0,82	\$ 4,37 3,37	\$ 0,78 -0,22
TOTAL DE PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 0,35 -0,65	\$ 2,65 1,65	\$ 0,42 -0,58	\$ 1,93 0,93	\$ 0,78 -0,22
TOTAL DE PASIVOS	\$ 0,61 -0,39	\$ 1,79 0,79	\$ 0,72 -0,28	\$ 0,84 -0,16	\$ 0,61 -0,39

PATRIMONIO**CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO**

CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO

\$ 1,00 0,00	\$ 1,00 0,00	\$ 1,00 0,00	\$ 1,00 0,00	\$ 1,00 0,00
\$ 1,00 0,00	\$ 1,00 0,00	\$ 1,00 0,00	\$ 1,00 0,00	\$ 1,00 0,00
APORTES DE SOCIOS, ACCIONISTAS, PARTÍCIPIES				
APORTES DE SOCIOS, ACCIONISTAS, PARTÍCIPIES	\$ 0,00 0,00	\$ 1,00 0,00	\$ 0,00 -1,00	\$ 0,00 0,00
TOTAL DE APORTES DE SOCIOS, ACCIONISTAS, PARTÍCIPIES	\$ 0,00 0,00	\$ 1,00 0,00	\$ 0,00 -1,00	\$ 0,00 0,00
RESULTADOS ACUMULADOS				
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 1,49 0,49	\$ 0,37 -0,63	\$ 0,26 -0,74	\$ 21,65 20,65
UTILIDADES ACUMULADAS DE EJERCICIOS ANTERIORES	\$ 0,00 0,00	\$ 2,49 1,49	\$ 1,22 0,22	\$ 1,05 0,05
TOTAL DE RESULTADOS ACUMULADOS	\$ 2,49 1,49	\$ 1,22 0,22	\$ 1,05 0,05	\$ 1,98 0,98
TOTAL DE PATRIMONIO	\$ 6,99 5,99	\$ 1,07 0,07	\$ 0,39 -0,61	\$ 3,55 2,55
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 0,67 -0,33	\$ 1,72 0,72	\$ 0,70 -0,30	\$ 0,93 -0,07
DIFERENCIA ACTIVO - PASIVO - PATRIMONIO				

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

DETALLE

ACTIVO

ACTIVOS CORRIENTES

EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL

EFECTIVO

EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO

TOTAL DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR

COBRAR CORRIENTES

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES LOCALES (-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y

DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR

INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)

OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES

TOTAL DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES

INVENTARIOS

INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERÍA EN ALMACÉN (EXCLUYENDO OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA)

TOTAL DE INVENTARIOS

OTROS ACTIVOS CORRIENTES

CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO

OTROS ACTIVOS CORRIENTES

GASTOS PAGADOS POR

TOTAL DE OTROS ACTIVOS CORRIENTES

TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES

ACTIVOS NO CORRIENTES

PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO

MAQUINARIA, EQUIPO, INSTALACIONES Y ADECUACIONES

MUEBLES Y ENSERES

EQUIPO DE COMPUTACIÓN

VEHÍCULOS, EQUIPO DE

TRANSPORTE Y CAMINERO

M?VIL

(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES,

PLANTA Y EQUIPO

TOTAL DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO

TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES

TOTAL DE ACTIVOS

	ANALISIS VERTICAL		ANALISIS VERTICAL		ANALISIS VERTICAL		ANALISIS VERTICAL		ANALISIS VERTICAL		ANALISIS VERTICAL	
	2015		2016		2017		2018		2019		2020	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
ACTIVO												
ACTIVOS CORRIENTES												
EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO												
EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO	\$ 0,07	6,89	\$ 0,05	4,75	\$ 0,21	21,12	\$ 0,21	21,46	\$ 0,18	18,16	\$ 0,24	24,12
TOTAL DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO	\$ 0,07	6,89	\$ 0,05	4,75	\$ 0,21	21,12	\$ 0,21	21,46	\$ 0,18	18,16	\$ 0,24	24,12
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES												
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES LOCALES (-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y	\$ 0,37	36,67	\$ 0,32	32,48	\$ 0,27	26,80	\$ 0,19	18,75	\$ 0,24	24,18	\$ 0,16	16,03
DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	-0,21	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	-0,13
INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)												
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00
TOTAL DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	\$ 0,37	36,67	\$ 0,32	32,48	\$ 0,27	26,59	\$ 0,19	18,75	\$ 0,24	24,18	\$ 0,16	15,90
INVENTARIOS												
INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERÍA EN ALMACÉN (EXCLUYENDO OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA)	\$ 0,37	36,99	\$ 0,46	45,65	\$ 0,30	30,30	\$ 0,33	32,76	\$ 0,39	39,27	\$ 0,40	39,86
TOTAL DE INVENTARIOS	\$ 0,37	36,99	\$ 0,46	45,65	\$ 0,30	30,30	\$ 0,33	32,76	\$ 0,39	39,27	\$ 0,40	39,86
OTROS ACTIVOS CORRIENTES												
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,49	\$ 0,00	0,10	\$ 0,00	0,38	\$ 0,02	1,70	\$ 0,00	0,00
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ 0,12	11,65	\$ 0,00	0,00	\$ 0,10	10,04	\$ 0,15	15,06	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00
GASTOS PAGADOS POR	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,04	4,12
TOTAL DE OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ 0,12	11,65	\$ 0,00	0,49	\$ 0,10	10,14	\$ 0,15	15,44	\$ 0,02	1,70	\$ 0,04	4,12
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	\$ 0,92	92,20	\$ 0,83	83,36	\$ 0,88	88,15	\$ 0,88	88,40	\$ 0,83	83,31	\$ 0,84	84,01
ACTIVOS NO CORRIENTES												
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO												
MAQUINARIA, EQUIPO, INSTALACIONES Y ADECUACIONES	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,08	\$ 0,00	0,29	\$ 0,00	0,32	\$ 0,00	0,21
MUEBLES Y ENSERES	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00	0,00	\$ 0,01	0,67	\$ 0,01	0,95	\$ 0,01	1,02	\$ 0,02	1,70
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 0,00	0,15	\$ 0,00	0,23	\$ 0,00	0,26	\$ 0,01	0,65	\$ 0,01	0,69	\$ 0,01	0,83
VEHÍCULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO	\$ 0,09	9,32	\$ 0,21	21,36	\$ 0,19	19,16	\$ 0,27	27,29	\$ 0,35	34,96	\$ 0,59	58,57
M?VIL												
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-\$ 0,02	-1,67	-\$ 0,05	-4,94	-\$ 0,08	-8,31	-\$ 0,18	-17,59	-\$ 0,20	-20,30	-\$ 0,45	-45,32
TOTAL DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 0,08	7,80	\$ 0,17	16,64	\$ 0,12	11,85	\$ 0,12	11,60	\$ 0,17	16,69	\$ 0,16	15,99
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 0,08	7,80	\$ 0,17	16,64	\$ 0,12	11,85	\$ 0,12	11,60	\$ 0,17	16,69	\$ 0,16	15,99
TOTAL DE ACTIVOS	\$ 1,00	100,00										

PASIVO							
PASIVOS CORRIENTES							
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES	\$ 0,75 74,76	\$ 0,84 83,71	\$ 0,77 76,63	\$ 0,79 78,71	\$ 0,61 61,06	\$ 0,51 51,23	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,01 0,89	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	
TOTAL DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	\$ 0,75 74,76	\$ 0,84 83,71	\$ 0,78 77,52	\$ 0,79 78,71	\$ 0,61 61,06	\$ 0,51 51,23	
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES							
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES LOCALES	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,02 1,96	\$ 0,01 1,05	\$ 0,05 5,23	\$ 0,10 10,02	
TOTAL DE OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,02 1,96	\$ 0,01 1,05	\$ 0,05 5,23	\$ 0,10 10,02	
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR							
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 0,00 0,07	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,03	
TOTAL DE IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	\$ 0,00 0,07	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,03	
PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 0,00 0,26	\$ 0,01 0,58	\$ 0,00 0,40	\$ 0,01 0,71	\$ 0,01 1,01	\$ 0,01 0,54	
OBLIGACIONES CON EL IESS	\$ 0,01 0,59	\$ 0,01 0,97	\$ 0,00 0,49	\$ 0,01 0,70	\$ 0,01 0,78	\$ 0,01 0,80	
OTROS PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$ 0,02 2,41	\$ 0,03 3,10	\$ 0,02 1,55	\$ 0,02 2,20	\$ 0,02 1,83	\$ 0,03 3,01	
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS	\$ 0,03 3,26	\$ 0,05 4,65	\$ 0,02 2,45	\$ 0,04 3,61	\$ 0,04 3,63	\$ 0,04 4,36	
OTROS PASIVOS CORRIENTES							
OTROS PASIVOS CORRIENTES LOCALES	\$ 0,01 1,46	\$ 0,00 0,00	\$ 0,01 0,86	\$ 0,07 6,72	\$ 0,07 7,43	\$ 0,05 5,49	
TOTAL DE OTROS PASIVOS CORRIENTES	\$ 0,01 1,46	\$ 0,00 0,00	\$ 0,01 0,86	\$ 0,07 6,72	\$ 0,07 7,43	\$ 0,05 5,49	
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	\$ 0,80 79,55	\$ 0,88 88,35	\$ 0,83 82,79	\$ 0,90 90,09	\$ 0,77 77,35	\$ 0,71 71,14	
PASIVOS NO CORRIENTES							
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES							
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES LOCALES	\$ 0,00 0,00	\$ 0,02 2,18	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR A SOCIOS Y ACCIONISTAS NO CORRIENTES	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,06 5,54	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	
TOTAL DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES	\$ 0,00 0,00	\$ 0,02 2,18	\$ 0,00 0,00	\$ 0,06 5,54	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES							
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - NO CORRIENTES	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,00 0,00	\$ 0,10 9,71	\$ 0,29 28,86	
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 0,20 20,45	\$ 0,09 9,47	\$ 0,17 17,21	\$ 0,04 4,38	\$ 0,13 12,94	\$ 0,00 0,00	
TOTAL DE OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 0,20 20,45	\$ 0,09 9,47	\$ 0,17 17,21	\$ 0,04 4,38	\$ 0,23 22,65	\$ 0,29 28,86	
TOTAL DE PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 0,20 20,45	\$ 0,12 11,65	\$ 0,17 17,21	\$ 0,10 9,91	\$ 0,23 22,65	\$ 0,29 28,86	
TOTAL DE PASIVOS	\$ 1,00 100,00						

PATRIMONIO							
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO							
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	\$ 0,12 12,49	\$ 0,02 1,79	\$ 0,02 1,67	\$ 0,04 4,30	\$ 0,01 1,21	\$ 0,03 2,51	
TOTAL DE CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	\$ 0,12 12,49	\$ 0,02 1,79	\$ 0,02 1,67	\$ 0,04 4,30	\$ 0,01 1,21	\$ 0,03 2,51	
APORTES DE SOCIOS, ACCIONISTAS, PARTÍCIPES							
APORTES DE SOCIOS, ACCIONISTAS, PARTÍCIPES	\$ 0,00 0,00	\$ 0,67 67,03	\$ 0,63 62,74	\$ 0,00 0,00	\$ 0,45 45,34	\$ 0,00 0,00	
TOTAL DE APORTES DE SOCIOS, ACCIONISTAS, PARTÍCIPES	\$ 0,00 0,00	\$ 0,67 67,03	\$ 0,63 62,74	\$ 0,00 0,00	\$ 0,45 45,34	\$ 0,00 0,00	
RESULTADOS ACUMULADOS							
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 0,88 87,51	\$ 0,19 18,66	\$ 0,06 6,40	\$ 0,04 4,35	\$ 0,27 26,51	\$ 0,11 10,61	
UTILIDADES ACUMULADAS DE EJERCICIOS ANTERIORES	\$ 0,00 0,00	\$ 0,13 12,52	\$ 0,29 29,19	\$ 0,91 91,35	\$ 0,27 26,94	\$ 0,87 86,88	
TOTAL DE RESULTADOS ACUMULADOS	\$ 0,88 87,51	\$ 0,31 31,18	\$ 0,36 35,59	\$ 0,96 95,70	\$ 0,53 53,45	\$ 0,97 97,49	
TOTAL DE PATRIMONIO	\$ 1,00 100,00						
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO							
DIFERENCIA ACTIVO - PASIVO - PATRIMONIO							

DECLARACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA Y PRESENTACIÓN DE BALANCES FORMULARIO ÚNICO SOCIEDADES
Y ESTABLECIMIENTOS PERMANENTES
FORMULARIO 101
RUC 0992894393001
RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL DISGASACORPSA S.A

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

DETALLE	PERIODOS FISCALES						TOTALES
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
INGRESOS							
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS							
VENTAS NETAS LOCALES DE BIENES TARIFA 12%	\$ 3.422.394,35	\$ 2.649.370,24	\$ 2.423.991,66	\$ 2.364.504,16	\$ 2.516.090,82	\$ 2.100.930,93	\$ 15.477.282,16
VENTAS NETAS LOCALES DE BIENES TARIFA 0%	\$ 0,00	\$ 2.600,00	\$ 0,00	\$ 2.496,79	\$ 1.113,00	\$ 0,00	\$ 6.209,79
PRESTACIONES LOCALES DE SERVICIOS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	\$ 3.422.394,35	\$ 2.651.970,24	\$ 2.423.991,66	\$ 2.367.000,95	\$ 2.517.203,82	\$ 2.100.930,93	\$ 15.483.491,95
OTROS INGRESOS							
OTROS INGRESOS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL DE OTROS INGRESOS	\$ 0,00						
INGRESOS NO OPERACIONALES							
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL DE INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 0,00						
TOTAL DE INGRESOS	\$ 3.422.394,35	\$ 2.651.970,24	\$ 2.423.991,66	\$ 2.367.000,95	\$ 2.517.203,82	\$ 2.100.930,93	\$ 15.483.491,95
COSTO DE VENTAS							
INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	\$ 114.507,59	\$ 255.682,78	\$ 211.529,18	\$ 241.888,80	\$ 183.630,74	\$ 205.796,33	\$ 1.213.035,42
COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	\$ 3.144.693,48	\$ 2.108.757,52	\$ 1.974.832,41	\$ 1.837.147,78	\$ 2.139.111,14	\$ 1.708.311,05	\$ 12.912.853,38
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	-\$ 255.682,78	-\$ 211.529,18	-\$ 241.888,80	-\$ 183.630,74	-\$ 205.796,33	-\$ 124.685,30	-\$ 1.223.213,13
TOTAL DE COSTO DE VENTAS	\$ 3.003.518,29	\$ 2.152.911,12	\$ 1.944.472,79	\$ 1.895.405,84	\$ 2.116.945,55	\$ 1.789.422,08	\$ 12.902.675,67
UTILIDAD BRUTA DE VENTAS	\$ 418.876,06	\$ 499.059,12	\$ 479.518,87	\$ 471.595,11	\$ 400.258,27	\$ 311.508,85	\$ 2.580.816,28
GASTOS							
GASTOS OPERACIONALES							
GASTOS POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS							
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES QUE CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	\$ 176.397,53	\$ 176.851,96	\$ 160.550,38	\$ 151.921,33	\$ 138.962,75	\$ 111.599,51	\$ 916.283,46
BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES QUE NO CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	\$ 33.831,01	\$ 33.026,51	\$ 29.312,24	\$ 27.645,14	\$ 25.502,72	\$ 20.773,83	\$ 170.091,45
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)	\$ 26.654,71	\$ 27.444,75	\$ 28.199,09	\$ 28.910,21	\$ 27.527,97	\$ 20.803,65	\$ 159.540,38
HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.987,33	\$ 1.832,21	\$ 0,00	\$ 5.819,54
DESAHUCIO	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 678,37	\$ 473,75	\$ 1.236,25	\$ 2.388,37
OTROS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 2.961,00	\$ 3.185,00	\$ 7.970,00	\$ 14.116,00
TOTAL DE GASTOS POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS	\$ 236.883,25	\$ 237.323,22	\$ 218.061,71	\$ 216.103,38	\$ 197.484,40	\$ 162.383,24	\$ 1.268.239,20
GASTOS POR DEPRECIACIONES							
DEPRECIACIÓN DEL COSTO HISTÓRICO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 11.559,46	\$ 18.063,21	\$ 31.759,11	\$ 32.210,77	\$ 35.683,43	\$ 35.392,54	\$ 164.668,52
TOTAL DE GASTOS POR DEPRECIACIONES	\$ 11.559,46	\$ 18.063,21	\$ 31.759,11	\$ 32.210,77	\$ 35.683,43	\$ 35.392,54	\$ 164.668,52

OTROS GASTOS							
TRANSPORTE	\$ 0,00	\$ 2.934,00	\$ 1.215,00	\$ 1.040,00	\$ 450,00	\$ 1.495,00	\$ 7.134,00
CONSUMO DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	\$ 10.460,53	\$ 12.276,78	\$ 9.493,68	\$ 10.122,60	\$ 8.934,70	\$ 7.451,46	\$ 58.739,75
GASTOS DE GESTIÓN	\$ 0,00	\$ 3.019,75	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.019,75
ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS	\$ 0,00	\$ 16.339,05	\$ 16.669,80	\$ 16.669,80	\$ 16.669,80	\$ 16.114,14	\$ 82.462,59
SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPUESTOS	\$ 688,04	\$ 70.785,05	\$ 76.936,98	\$ 32.571,98	\$ 38.047,54	\$ 0,00	\$ 219.029,59
PÉRDIDA EN VENTA DE ACTIVOS	\$ 0,00	\$ 3.458,14	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.458,14
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$ 0,00	\$ 11.156,40	\$ 19.466,54	\$ 23.740,92	\$ 9.114,05	\$ 14.722,43	\$ 78.200,34
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 4.617,43	\$ 7.027,76	\$ 502,69	\$ 12.147,88
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	\$ 0,00	\$ 1.058,07	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.382,27	\$ 658,30	\$ 5.098,64
COMISIONES Y SIMILARES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 392,30	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 392,30
IVA QUE SE CARGA AL COSTO O GASTO	\$ 0,00	\$ 3.416,77	\$ 2.981,63	\$ 2.019,56	\$ 2.826,40	\$ 3.287,52	\$ 14.531,88
SERVICIOS PUBLICOS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 30.744,92	\$ 28.053,14	\$ 22.394,65	\$ 16.605,07	\$ 97.797,78
OTROS GASTOS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 50.854,13	\$ 78.466,25	\$ 0,00	\$ 37.552,02	\$ 166.872,40
TOTAL DE OTROS GASTOS	\$ 11.148,57	\$ 124.444,01	\$ 208.362,68	\$ 197.693,98	\$ 108.847,17	\$ 98.388,63	\$ 748.885,04
TOTAL DE GASTOS OPERACIONALES	\$ 259.591,28	\$ 379.830,44	\$ 458.183,50	\$ 446.008,13	\$ 342.015,00	\$ 296.164,41	\$ 2.181.792,76
GASTOS NO OPERACIONALES							
OTROS GASTOS							
COMISIONES BANCARIAS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 1.234,20	\$ 797,27	\$ 2.031,47
INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	\$ 0,00	\$ 269,40	\$ 1.097,78	\$ 4.696,82	\$ 3.687,77	\$ 4.355,75	\$ 14.107,52
ARRENDAMIENTO MERCANTIL	\$ 0,00	\$ 30.187,13	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 30.187,13
OTROS GASTOS	\$ 147.410,83	\$ 72.630,66	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 22.403,66	\$ 0,00	\$ 242.445,15
TOTAL DE OTROS GASTOS	\$ 147.410,83	\$ 103.087,19	\$ 1.097,78	\$ 4.696,82	\$ 27.325,63	\$ 5.153,02	\$ 288.771,27
TOTAL DE GASTOS NO OPERACIONALES	\$ 147.410,83	\$ 103.087,19	\$ 1.097,78	\$ 4.696,82	\$ 27.325,63	\$ 5.153,02	\$ 288.771,27
TOTAL DE GASTOS	\$ 407.002,11	\$ 482.917,63	\$ 459.281,28	\$ 450.704,95	\$ 369.340,63	\$ 301.317,43	\$ 2.470.564,03
TOTAL DE COSTOS DE VENTAS Y GASTOS	\$ 3.410.520,40	\$ 2.635.828,75	\$ 2.403.754,07	\$ 2.346.110,79	\$ 2.486.286,18	\$ 2.090.739,51	\$ 15.373.239,70
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 11.873,95	\$ 16.141,49	\$ 20.237,59	\$ 20.890,16	\$ 30.917,64	\$ 10.191,42	\$ 110.252,25
(-) PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	-\$ 1.781,09	-\$ 2.421,22	-\$ 3.035,64	-\$ 3.133,52	-\$ 4.637,65	-\$ 1.528,71	-\$ 16.537,84
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 10.092,86	\$ 13.720,27	\$ 17.201,95	\$ 17.756,64	\$ 26.279,99	\$ 8.662,71	\$ 93.714,41
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES LOCALES	\$ 10.306,17	\$ 10.690,17	\$ 0,00	\$ 20.406,17	\$ 8.665,72	\$ 12.450,50	\$ 62.518,73
UTILIDAD GRAVABLE	\$ 20.399,03	\$ 24.410,44	\$ 17.201,95	\$ 38.162,81	\$ 34.945,71	\$ 21.113,21	\$ 156.233,14
TOTAL IMPUESTO CAUSADO	\$ 4.487,79	\$ 5.370,30	\$ 3.784,43	\$ 9.540,70	\$ 8.736,43	\$ 5.278,30	\$ 37.197,94
UTILIDAD NETA	\$ 15.911,24	\$ 19.040,14	\$ 13.417,52	\$ 28.622,10	\$ 26.209,29	\$ 15.834,91	\$ 119.035,20
(-) RETENCIONES EN LA FUENTE QUE LE REALIZARON EN EL EJERCICIO FISCAL	\$ 3.990,19	\$ 7.632,91	\$ 3.098,03	\$ 4.444,08	\$ 3.912,33	\$ 3.955,09	\$ 27.032,63
AJUSTE DE CONCILIACIÓN TRIBUTARIA	\$ 0,00	\$ 0,00	-\$ 1.467,29	-\$ 7.223,56	-\$ 13.719,22	-\$ 1.234,44	-\$ 23.644,51
SUBTOTAL IMPUESTO A PAGAR/CREDITO TRIBUTARIO	\$ 497,60	-\$ 2.262,61	-\$ 780,89	-\$ 2.126,94	-\$ 8.895,12	\$ 88,77	-\$ 13.479,20