



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
ECONÓMICAS**

**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

**TEMA:**

**ANÁLISIS DE LA CARTERA DE LA EMPRESA VIBROPOSTE CÍA. LTDA.,  
DURANTE EL EJERCICIO ECONÓMICO 2020-2021.**

Trabajo de Grado previo a la obtención del título de Licenciado en Ciencias de la Educación,  
especialidad Contabilidad Y Auditoría CPA.

**AUTOR:** Willian Israel Palma Oviedo

**DIRECTOR:** Mgs. Soria Flores Edwing Rolando

Ibarra 2023

## RESUMEN EJECUTIVO

La cartera de clientes dentro de una organización posibilita llevar un registro minucioso de los movimientos crediticios generados en un período determinado, facilitando el control sobre la antigüedad de los saldos deudores, cuya estimación reduce el riesgo de incobrabilidad. En tal sentido, el objetivo del presente estudio está orientado a identificar las políticas y procedimientos establecidos por la empresa para la recuperación de la cartera, así como, verificar la antigüedad y razonabilidad de los saldos. El marco teórico se sustenta con la información técnica y principios señalados en las NIIF para PYMES referente al manejo de este rubro. Los fundamentos metodológicos propuestos se basan en una investigación de tipo descriptiva con enfoques cualitativo y cuantitativo, cuyas técnicas son la entrevista y observación directa que facilitan el diseño de instrumentos acordes al análisis planteado como guías de entrevistas y cuestionarios destinados a la recopilación de información normativa y financiera. Como principal conclusión se determina que, la entidad no cuenta con un sistema de control interno debidamente documentado y formalizado que permita desarrollar acciones eficientes para una adecuada gestión de la cartera de clientes, adicionalmente, se evidencia la ausencia de un departamento especializado en actividades de cobranza, además de la escasa evaluación de la antigüedad de saldos y del nivel de morosidad que provoca inconvenientes importantes en la liquidez y rentabilidad.

**Palabras clave:** cartera de clientes; control interno, antigüedad de saldos, morosidad

## ABSTRACT

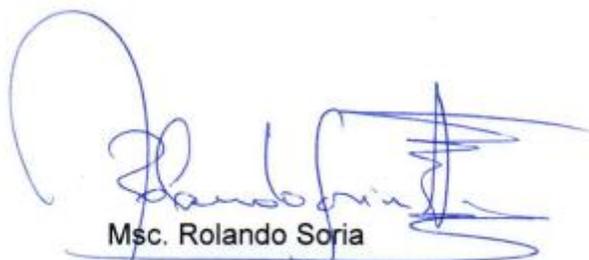
The client portfolio within an organization makes it possible to keep a detailed record of the credit movements generated in a given period, facilitating control over the aging of debtor balances, the estimation of which reduces the risk of uncollectibility. In this sense, the objective of this study is to identify the policies and procedures established by the company for portfolio recovery, as well as to verify the aging and reasonableness of the balances. The theoretical framework is supported by the technical information and principles indicated in the IFRS for SMEs regarding the management of this item. The proposed methodological foundations are based on a descriptive type of research with qualitative and quantitative approaches, whose techniques are the interview and direct observation that facilitate the design of instruments according to the analysis proposed, such as interview guides and questionnaires for the collection of regulatory and financial information. The main conclusion is that the entity does not have a properly documented and formalized internal control system that allows the development of efficient actions for an adequate management of the client portfolio; additionally, the absence of a department specialized in collection activities is evident, in addition to the scarce evaluation of the aging of balances and the level of delinquency, which causes significant problems in liquidity and profitability.

**Key words:** client portfolio; internal control, aging of balances, delinquency.

**CERTIFICACIÓN****INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR**

En mi calidad de Director de Integración Curricular, presentado por el egresado **Willian Israel Palma Oviedo**, para optar por el Título de Licenciatura en Contabilidad y Auditoría CPA, cuyo tema es: **Análisis de la cartera de la empresa VIBROPOSTE Cía. Ltda., durante el ejercicio económico 2020-2021**. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 01 días del mes de noviembre de 2023.



Msc. Rolando Soria

C.I. 170984755-0



## AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

### 1. Identificación de la Obra

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

Datos de Contacto			
<b>Cédula De Identidad:</b>	1004121693		
<b>Apellidos y nombres:</b>	Willian Israel Palma Oviedo		
<b>Dirección:</b>	Ibarra-Ecuador		
<b>Email:</b>	<a href="mailto:wipalmao@utn.edu.ec">wipalmao@utn.edu.ec</a>		
<b>Teléfono Fijo:</b>		<b>Teléfono Móvil:</b>	0982683703

Datos de la Obra	
<b>Título:</b>	Análisis de la cartera de la empresa VIBROPOSTE Cía. Ltda., durante el ejercicio económico 2020-2021.
<b>Autor(as):</b>	Willian Israel Palma Oviedo
<b>Fecha: aaaa/mm/dd</b>	2022-06-24
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
<b>Programa:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Pregrado
<b>Título por el que Opta:</b>	Licenciatura en Contabilidad y Auditoría CPA
<b>Asesor / director:</b>	Msc. Soria Flores Edwing Rolando

## 2. CONSTANCIAS

El autor manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto, la obra es original y que es son las titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 09 días del mes de noviembre de 2023

### EL AUTOR:

A handwritten signature in blue ink, consisting of several overlapping loops and lines, positioned above the printed name and ID number.

Palma Oviedo Willian Israel

C.I. 100412169-3

## DEDICATORIA

Dedico a mi madre que es mi pilar fundamental para alentarme y aconsejarme a no rendirme hasta conseguir mis objetivos, que a pesar de todo siempre está ahí apoyándome y que nunca dejará de hacerlo, al resto de mi familia quienes nunca dejaron de confiar en mí y en la capacidad que puedo tener para conseguir mis metas.

**Palma Oviedo Willian Israel**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por darme la vida, la salud y la fortaleza de cada día, a mi familia que siempre está apoyándome incondicionalmente hasta cumplir mis objetivos, a mis compañeros que hicieron posible un ciclo académico divertido, a los docentes quienes son el pilar fundamental de enseñanza y a la gloriosa Universidad Técnica del Norte por abrirme las puertas para poder estudiar y ser un profesional más del país.

**Palma Oviedo Willian Israel**

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

RESUMEN EJECUTIVO .....	ii
ABSTRACT.....	iii
DEDICATORIA .....	vii
AGRADECIMIENTO.....	viii
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	ix
ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
ÍNDICE DE FIGURAS .....	xii
CAPÍTULO 1.....	1
DESCRIPCIÓN DEL CASO .....	1
1.1 Introducción .....	1
1.2 Planteamiento del problema .....	2
1.3 Justificación .....	3
1.4 Objetivos.....	4
1.4.1 Objetivo general .....	4
1.4.2 Objetivos específicos .....	4
CAPÍTULO II.....	5
MARCO REFERENCIAL.....	5
2.1 Desarrollo del marco teórico .....	5
2.1.1 Crédito .....	5
2.1.2 Cartera de crédito.....	12
2.1.3 Cuentas por cobrar según NIIF PYMES .....	18
2.1.4 Análisis financiero .....	19
2.2 Marco legal e Institucional.....	22
2.2.1 Ley de Compañías .....	22
2.1.2 Código de Comercio.....	22
2.1.3 Ley de Régimen Tributario Interno .....	23

2.1.4 Reglamento para aplicación Ley de Régimen Tributario Interno .....	23
CAPÍTULO III.....	24
METODOLOGÍA.....	24
3.1 Marco Metodológico .....	24
3.1.1 Tipos de investigación.....	25
3.1.1 Métodos.....	25
3.1.2. Técnicas .....	26
3.1.3. Instrumentos.....	27
CAPÍTULO IV .....	28
DISEÑO DEL ESTUDIO DE CASO .....	28
4.1 Recolección de la Información .....	28
4.1.1 Matriz de recolección de información .....	29
4.1.2 Análisis de la entrevista aplicada a la Contadora de la empresa VIBROPOSTE CÍA. LTDA.....	29
4.1.3 Análisis del cuestionario de control interno aplicado en la empresa VIBROPOSTE CÍA. LTDA.....	37
4.1.4 Proceso de cartera de clientes .....	39
4.2 Análisis de la información.....	41
4.2.1 Análisis Horizontal.....	41
4.2.2 Análisis Vertical período 2020.....	42
4.2.3 Análisis Vertical período 2021.....	44
4.2.4 Análisis de antigüedad de saldos .....	46
4.2.5 Indicadores financieros y de gestión.....	59
4.3 Análisis y presentación de resultados del caso .....	63
4.3.1 Filosofía empresarial .....	63
4.3.2 Resultados del análisis.....	67
CONCLUSIONES.....	70
RECOMENDACIONES .....	71
REFERENCIAS .....	72
ANEXOS.....	76

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Matriz de recolección de información .....	28
Tabla 2 Cuestionario de control .....	37
Tabla 3 Proceso de cartera de clientes .....	39
Tabla 4 Análisis horizontal cartera de clientes 2020 - 20201 .....	41
Tabla 5 Análisis vertical cartera de clientes 2020.....	42
Tabla 6 Análisis vertical cartera de clientes 2021.....	44
Tabla 7 Rango de días de vencimiento y porcentaje de provisiones.....	46
Tabla 8 Antigüedad de saldos al 31 de diciembre de 2020 .....	47
Tabla 9 Antigüedad de saldos al 31 de diciembre de 2020 .....	48
Tabla 10 Antigüedad de saldos al 31 de diciembre de 2020 .....	49
Tabla 11 Antigüedad de saldos al 31 de diciembre de 2020 .....	50
Tabla 12 Antigüedad de saldos al 31 de diciembre de 2020 .....	51
Tabla 13 Antigüedad de saldos al 31 de diciembre de 2021 .....	52
Tabla 14 Antigüedad de saldos al 31 de diciembre de 2021 .....	53
Tabla 15 Antigüedad de la cartera de clientes 2020 .....	55
Tabla 16 Provisión de cartera período 2020.....	56
Tabla 17 Antigüedad de la cartera de clientes 2021 .....	57
Tabla 18 Provisión de cartera período 2021 .....	58
Tabla 19 Liquidez corriente .....	59
Tabla 20 Rotación de cartera.....	60
Tabla 21 Período promedio de cobranza.....	61
Tabla 22 Índice de morosidad.....	62
Tabla 23 Datos generales de la empresa VIBROPOSTE CIA. LTDA.....	63
Tabla 24 Misión y visión empresa VIBROPOSTE CIA. LTDA. ....	64

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Beneficios del crédito .....	6
Figura 2 Tipos de crédito.....	7
Figura 3 Las 5 C del crédito .....	8
Figura 4 Proceso para el otorgamiento de crédito.....	9
Figura 5 Políticas de crédito.....	10
Figura 6 Dimensiones del riesgo de créditoFuente: Medición del riesgo de crédito (Macías , 2018).....	11
Figura 7 Tipos de cobranza.....	13
Figura 8 Principales causas de morosidad del cliente .....	14
Figura 9 Estrategias para la recuperación de cartera .....	16
Figura 10 NIIF PYMES .....	18
Figura 11 Indicadores financieros de gestión .....	21
Figura 12 Condiciones para la eliminación de créditos incobrables según LRTI .....	23
Figura 13 Procedimiento metodológico del estudio de caso.....	25
Figura 14 Flujograma del proceso de cartera de clientes .....	40
Figura 15 Análisis horizontal cartera de clientes 2020 - 20201.....	41
Figura 16 Análisis vertical cartera de clientes 2020 .....	43
Figura 17 Análisis vertical cartera de clientes 2021 .....	45
Figura 18 Antigüedad de la cartera de clientes 2020 .....	55
Figura 19 Antigüedad de la cartera de clientes 2021 .....	57
Figura 20 Valores institucionales de la empresa VIBROPOSTE CIA. LTDA. ....	65
Figura 21 Estructura organizacional de la empresa VIBROPOSTE CIA. LTDA.....	66

## CAPÍTULO 1

### DESCRIPCIÓN DEL CASO

#### 1.1 Introducción

En el presente estudio de caso se realiza el análisis de la cartera vencida de la empresa VIBROPOSTE Cía. Ltda., con la finalidad de conocer los movimientos y determinar posibles falencias en los procedimientos de gestión y recuperación de los saldos pendientes de cobro; considerando que una adecuada administración de este rubro permite a la empresa alcanzar mayor liquidez y crecimiento económico.

El control interno en una organización es de vital importancia para reducir los riesgos de pérdidas, como consecuencia de manejos inapropiados de los recursos financieros, en este sentido, es necesario que la empresa VIBROPOSTE Cía. Ltda., aplique políticas y procedimientos basados en normativas específicas para una eficiente gestión de la cartera vencida, de manera que se logren delinear estrategias eficaces para el tratamiento de la cuenta.

La estructura del estudio de caso inicia con una muestra detallada de la problemática detectada en la entidad con las principales causas y efectos, así como, los objetivos planteados para el desarrollo de la investigación. Se continúa con una descripción acerca de la información teórica, los términos y conceptos afines al tema propuesto, de igual manera, se presentan las bases legales y normativas que regulan las actividades de la empresa.

Posteriormente se establece la metodología de investigación diseñada para el desarrollo de la investigación, los métodos, técnicas e instrumentos para recabar la información acorde al análisis. Finalmente se presentan los resultados obtenidos con las debidas conclusiones y recomendaciones que serán puestas en consideración de la empresa.

## 1.2 Planteamiento del problema

VIBROPOSTE Cía. Ltda., inicia las operaciones el 16 de abril de 2003, es una empresa se dedicada a la fabricación de postes para cableado de energía eléctrica, se encuentra ubicada en la Parroquia San José de Chaltura, cantón Antonio Ante provincia de Imbabura. Los productos cuentan con certificación de calidad INEN, esto ha permitido a la organización crecer e incrementar la capacidad instalada.

La modelo de negocio de la empresa VIBROPOSTE Cía. Ltda., se lleva a cabo mediante contratos celebrados con varios contratistas que desarrollan proyectos de Iluminación o readecuación de líneas de energía eléctrica, planificados por EMELNORTE S.A., por lo tanto, se observa que la entidad posee un volumen elevado de cuentas por cobrar, debido a que únicamente entre un 10% a 15% de las ventas se realizan en efectivo y el resto a crédito otorgados en un plazo de tiempo establecido entre 60, 90 y 120 días.

Adicionalmente, se evidencia que la empresa presenta inconvenientes con la información financiera relacionada con las operaciones comerciales que afectan el cobro de las planillas de pago de los clientes. Por otra parte, se detecta que las fechas de vencimiento estipuladas en los contratos no se cumplen, extendiéndose el plazo para el cobro entre uno o dos meses más del tiempo pactado, incrementándose la cartera de clientes morosos.

Esta situación provoca que la empresa vea comprometida la liquidez financiera para solventar los gastos corrientes generados en las operaciones comerciales, además de poner en riesgo el crecimiento económico que le permita alcanzar una mayor rentabilidad.

### 1.3 Justificación

La empresa VIBROPOSTE Cía. Ltda., se ve en la necesidad de mantener un manejo adecuado de la cartera, debido a que gran parte de las operaciones comerciales que realiza la entidad se vinculan directamente con el otorgamiento de créditos a clientes mediante contratos de obras de electrificación, lo que implica un constante riesgo en la estabilidad económica y la liquidez; por lo tanto, se requiere de la recuperación oportuna de los recursos invertidos.

El tema propuesto es de interés para la empresa objeto de estudio al tratar una problemática real que debe ser resuelta, por lo que, con los resultados, conclusiones y recomendaciones establecidas del análisis, se pretende contribuir en la recuperación y mejoramiento del control interno de la cartera vencida de clientes, cuyo monto asciende a \$ 447.544,46 USD correspondiente al período 2021.

El estudio profundiza en el reconocimiento de la situación actual de la cartera vencida mediante un análisis horizontal y vertical que permite establecer los porcentajes de variación de los saldos de este componente y cómo afectan en la situación financiera de la empresa. De igual manera, la verificación de la antigüedad de los saldos pendientes de cobro facilita el diseño e implementación de estrategias para establecer la provisión y recuperación de estos valores.

En tal sentido, con el desarrollo del presente trabajo de investigación la empresa VIBROPOSTE Cía. Ltda., se convierte en beneficiaria directa de los resultados obtenidos que le brindarán la posibilidad de planificar las medidas correctivas necesarias para dar solución a la problemática.

Adicionalmente la viabilidad del estudio se justifica mediante la autorización obtenida de la organización que garantiza el libre acceso a las instalaciones y a la información financiera pertinente y requerida para el avance de los objetivos planteados.

## **1.4 Objetivos**

### **1.4.1 Objetivo general**

Realizar el análisis de la cartera de la empresa VIBROPOSTE Cía. Ltda., durante el período 2020-2021.

### **1.4.2 Objetivos específicos**

- Determinar el nivel del control interno implementado por la empresa VIBROPOSTE Cía. Ltda., en los procesos relacionados con la recuperación de cartera.
- Analizar las variaciones porcentuales existentes en los saldos de la cartera reflejados en los estados financieros de la empresa VIBROPOSTE Cía. Ltda.
- Verificar la antigüedad y razonabilidad de los saldos de la cartera vencida de la empresa VIBROPOSTE Cía. Ltda.
- Evaluar la eficiencia en la gestión de la cartera vencida de la empresa VIBROPOSTE Cía. Ltda., mediante la aplicación de indicadores financieros.

## CAPÍTULO II

### MARCO REFERENCIAL

#### 2.1 Desarrollo del marco teórico

##### 2.1.1 Crédito

El crédito es un convenio con vínculos jurídicos entre las partes involucradas, en el que se determina una obligación adquirida por parte del deudor y el correspondiente derecho a efectivizar la promesa de pago en favor del acreedor; acuerdo mediante el cual se establecen los plazos de tiempo de cancelación de la deuda (Quinatoa, 2017).

Una de las características más relevantes del crédito es la flexibilización de las operaciones comerciales, es decir, los aspectos relacionados con los plazos, los montos de las cuotas, el interés fijado y las condiciones por incumplimiento de las obligaciones adquiridas. Este proceso busca beneficiar tanto al consumidor como al comerciante al facilitar el pago del bien o servicio mediante el diferimiento del valor y en consecuencia incrementar el volumen de ventas (ECOTEC, 2018).

En este sentido, el crédito es un proceso documentado mediante la celebración de contratos o acuerdos con la finalidad de brindar facilidades de pago a los consumidores, con la intención de concretar las ventas e incrementar la cartera de clientes, del mismo modo mantener una relación comercial con ellos en el largo plazo.

##### 2.1.1.1 Objetivos de crédito.

El crédito cumple el objetivo de aumentar el volumen de ventas para la compañía por efecto de las facilidades de pago otorgadas a clientes que no cuentan con la capacidad de adquirir bienes y/o servicios con dinero en efectivo, de esta manera se accedería a nuevos mercados que permitan incrementar los ingresos y rentabilidad de la organización (Quinatoa, 2017).

El objetivo del crédito es captar el interés del consumidor a través de la oferta de pagos diferidos en las transacciones comerciales de bienes y servicios, con la expectativa por parte de la empresa de aumentar el volumen de los ingresos por ventas en el corto plazo, así, generar mayores niveles de rentabilidad.

#### 2.1.1.2 Beneficios del crédito.

Actualmente el crédito brinda múltiples beneficios a las organizaciones al implementar políticas y procedimientos de control que permiten darle un tratamiento adecuado, en base a la capacidad para realizar los análisis necesarios que determinen las ganancias reales y futuras del otorgamiento de créditos a los consumidores, generando los siguientes beneficios:

#### Figura 1

##### *Beneficios del crédito*

Beneficios	Incremento del volumen de venta
	Flexibilidad a la oferta y la demanda
	Agiliza la producción
	Incremento de volumen de negocios
	Apertura a nuevos mercados
	Aumenta la productividad del capital
	Agiliza la producción

**Fuente:** (López, 2017)

### 2.1.1.3 Clasificación del crédito.

#### Figura 2

*Tipos de crédito*

##### **Por la Exigibilidad y Plazos de Pago**

- Créditos a corto plazo
- Créditos a mediano plazo
- Créditos a largo plazo

##### **Por el Origen**

- Créditos por ventas

##### **Por la Naturaleza**

- Con garantía
- Sin garantía

##### **Por la Modalidad**

- Crédito directo
- Crédito indirecto

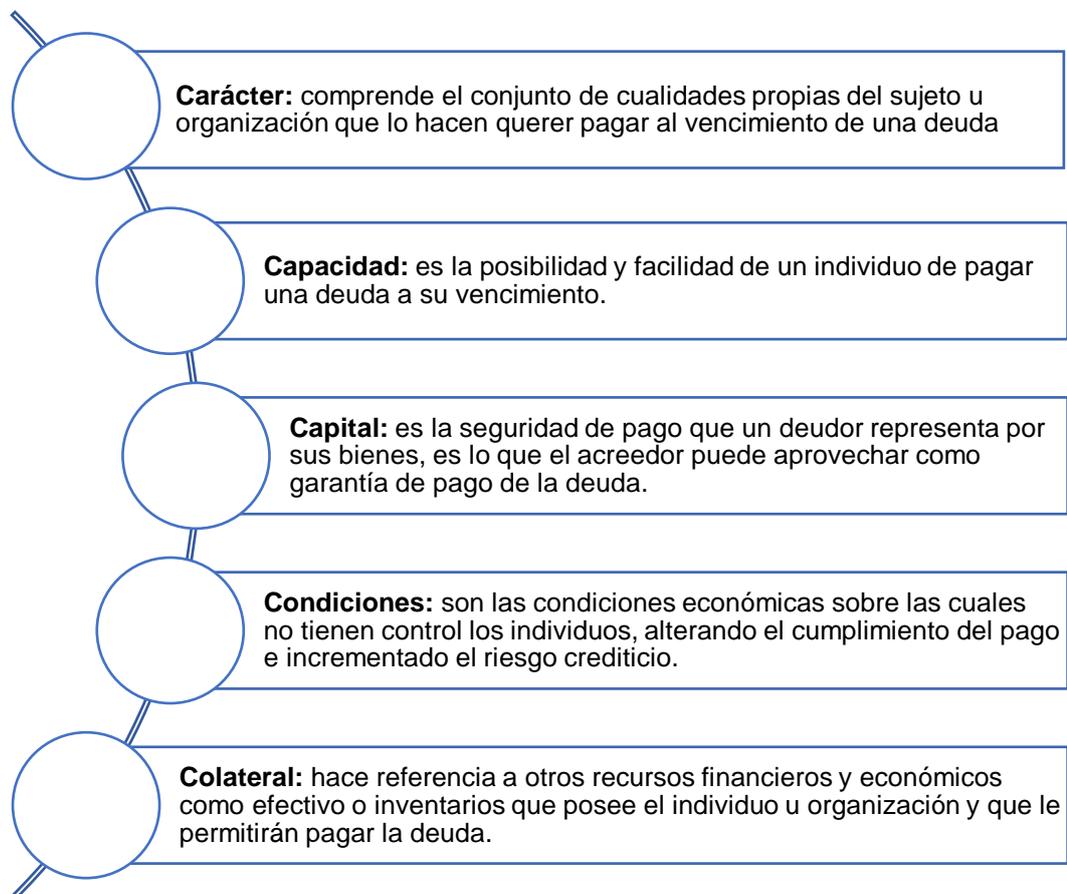
**Fuente:** (ECOTEC, 2018)

#### 2.1.1.4 Las 5 C del crédito.

El crédito es uno de los elementos primordiales que influyen directamente en el crecimiento del volumen de ventas en una compañía, por ende, es necesario fomentar el consumo de este instrumento financiero; sin embargo, se debe realizar un estudio exhaustivo respecto a las cualidades y características de potenciales clientes para el otorgamiento de créditos, en este sentido, las 5 C son una herramienta de análisis óptima para determinar la factibilidad e idoneidad del consumidor, reduciendo la incertidumbre en la recuperación de los valores invertidos.

#### Figura 3

*Las 5 C del crédito*



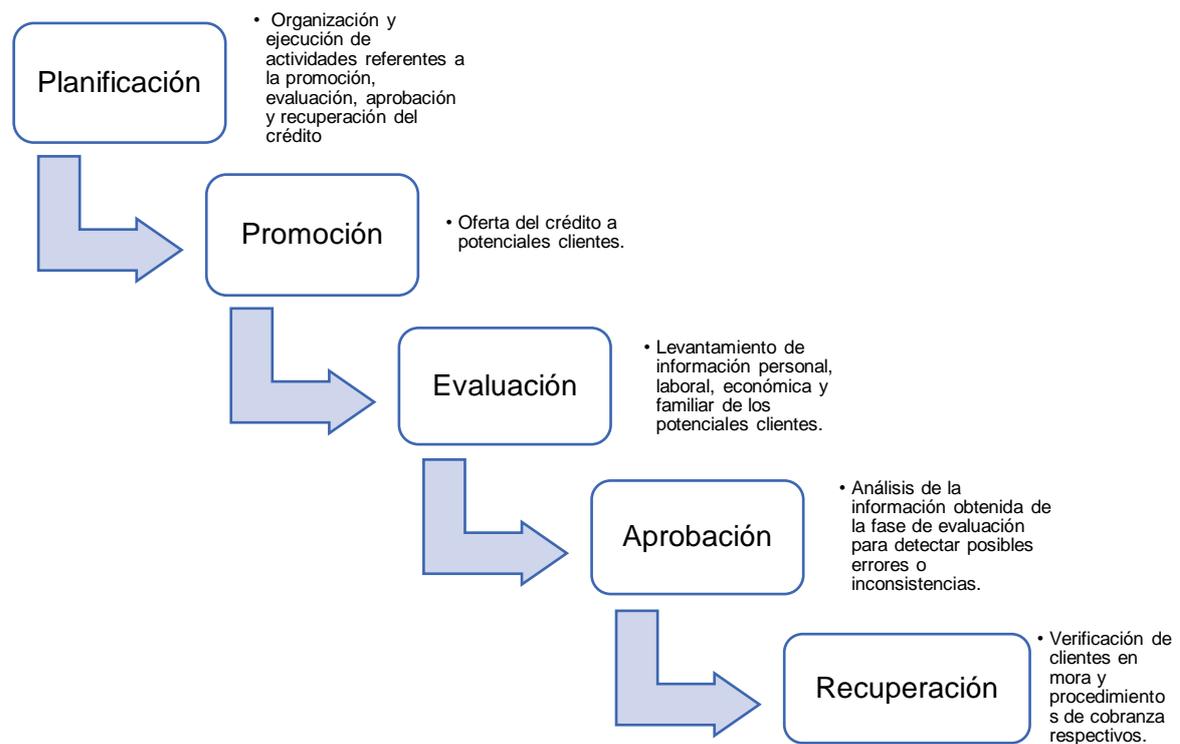
**Fuente:** (Valle, 2017)

### 2.1.1.5 Proceso para el otorgamiento del crédito.

EL otorgamiento de créditos es un proceso de gran importancia para una compañía y necesita de una adecuada planificación y del diseño e implementación de políticas y procedimientos técnicos precisos y estandarizados que reduzcan el riesgo de pérdidas financiera a causa de posibles incumplimientos en las obligaciones adquiridas por los clientes.

**Figura 4**

*Proceso para el otorgamiento de crédito*



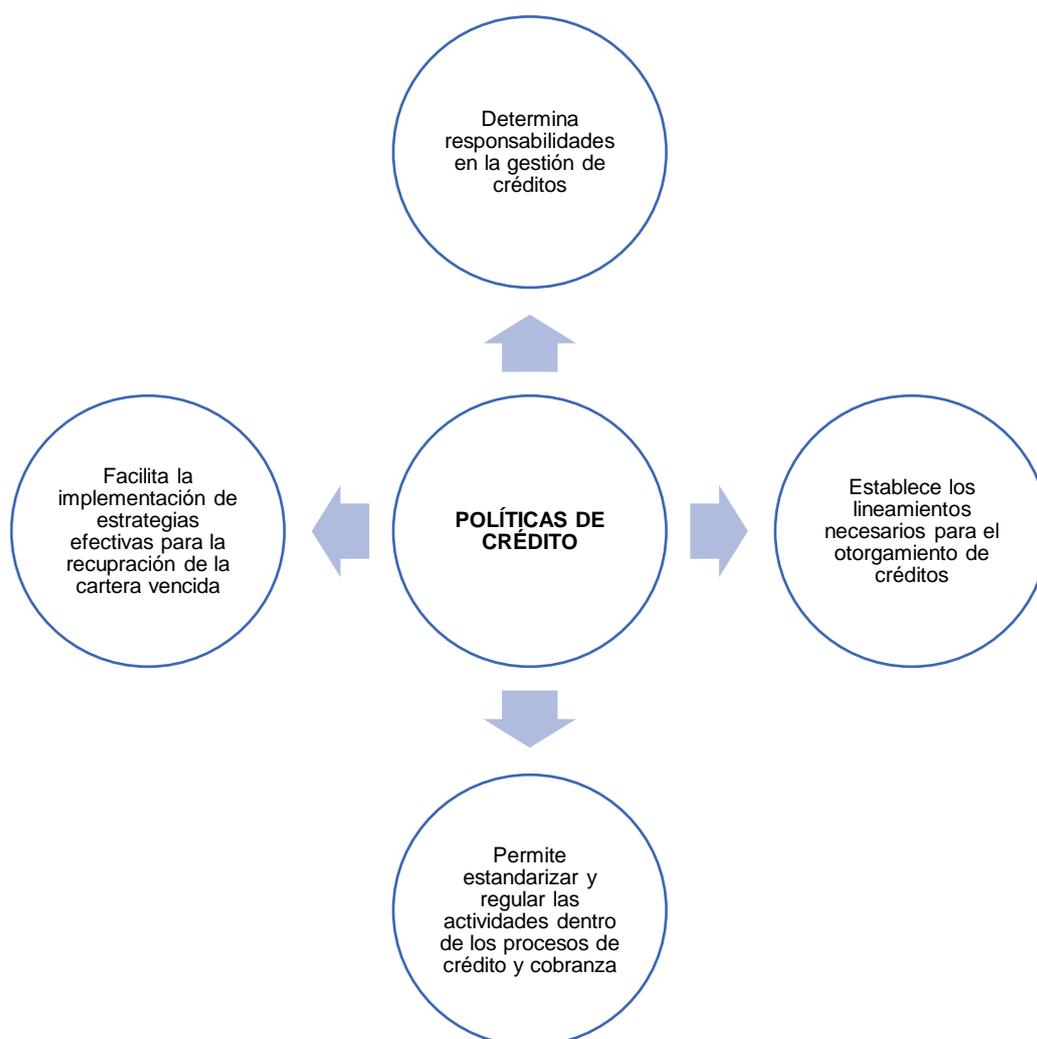
**Fuente:** (Quimi, 2019)

### 2.1.1.6 Políticas de crédito.

Las políticas de crédito y cobranza actúan directamente sobre el período medio de cobro de las facturas vencidas, controlando el cumplimiento de las obligaciones contraídas por los clientes. Las políticas reglamentan las condiciones del crédito que se aplicarán en la compañía para conceder la posibilidad de diferimiento en los pagos, por lo que influyen directamente en el volumen total de ventas.

**Figura 5**

*Políticas de crédito*



**Fuente:** (Quimi, 2019)

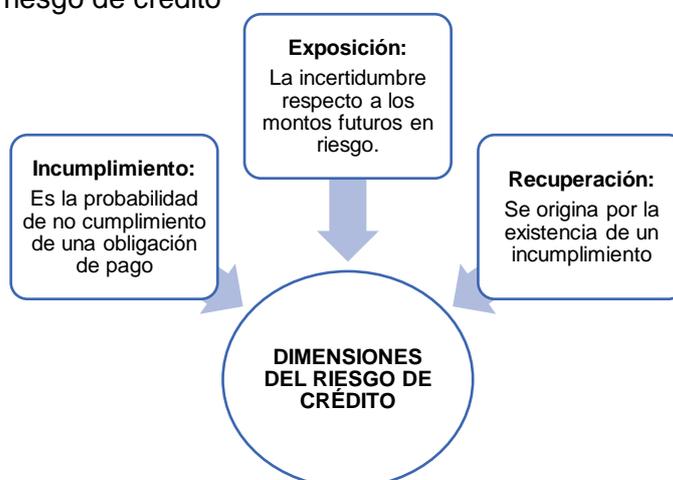
### 2.1.1.7 Riesgo en el otorgamiento de créditos.

El riesgo crediticio analiza la posibilidad de pérdida por la incapacidad del deudor de honrar las obligaciones dentro de los plazos pactados en el contrato; en este sentido, se identifican elementos importantes que son: el riesgo por incumplimiento, la magnitud de la pérdida y el impacto en los estados financieros de la organización (Rojas et ál., 2020).

En tal sentido, el riesgo crediticio se relaciona con la incertidumbre en la recuperación de los valores invertidos por parte de la empresa en el otorgamiento de créditos, es decir, comprende la potencial pérdida por el incumplimiento del consumidor respecto a las obligaciones contraídas.

Por otra parte, se identifican cinco aspectos necesarios para el tratamiento del riesgo crediticio: evitar el riesgo de crédito, minimizar la probabilidad de ocurrencia a través de mecanismos de prevención, reducir el impacto negativo y los efectos económicos por medio de acciones de contingencia, transferir el riesgo o asumirlo (Macías , 2018).

**Figura 6**  
Dimensiones del riesgo de crédito



**Fuente:** (Macías , 2018)

### **2.1.2 Cartera de crédito**

La cartera de clientes es una de las partidas más representativas del activo financiero de una empresa, por ello es necesario administrar y controlar de manera eficiente las operaciones efectuadas en este rubro debido a la relación directa con el capital de trabajo y la liquidez; considerando además que toda venta a crédito significa una inversión y la inmovilidad temporal de los recursos económicos hasta que se efectivice la recuperación de los saldos pendientes de cobro (Barriga, 2017).

Dentro de las prioridades de la organización se encuentra la recuperación oportuna de los recursos económicos otorgados como créditos a los clientes, de esta manera, se mantendrá en equilibrio la liquidez y el flujo de efectivo que puede ser invertido en el resto de las operaciones propias del giro del negocio (Barriga, 2017).

De esta manera, una adecuada gestión de la cartera de crédito garantiza que la organización cuente con la liquidez necesaria para reinvertirla en las operaciones comerciales, así mismo, el otorgamiento de créditos significa no solamente el hecho de facilitar la venta al diferir los pagos del consumidor, sino que a la vez este proceso debe ser rentable mediante la generación de intereses, multas por retrasos y sanciones por incumplimiento.

#### **2.1.2.1 Cobranza.**

La gestión de cobranza es un conjunto de procedimientos enfocados en la recuperación de la cartera de clientes, el objetivo es emplear todos los mecanismos con que cuenta la organización para efectivizar el cobro de los créditos reduciendo el riesgo de morosidad y garantizar niveles aceptables y saludables de liquidez (Borja, 2022).

Al respecto, la comunicación entre la organización y el cliente es importante en el momento, durante y después del otorgamiento del crédito con el propósito de dar el seguimiento necesario y oportuno al proceso y detectar a tiempo cualquier riesgo que comprometa la recuperación de los valores asumidos por la empresa.

**Figura 7***Tipos de cobranza***Cobranza normal:**

- Emisión de estado de cuenta o factura con recepción de pago por medios convencionales

**Cobranza preventiva:**

- En esta etapa se utiliza algunos recordatorios de fechas de vencimiento próximas o recientes para los clientes, puede ser telefónicamente, correos electrónicos o visitadores.

**Cobranza administrativa:**

- Es la cartera de clientes que esta por vencer y que no ha tenido gestión anterior, la misma debe ser segmentada y priorizada para distribuirla equitativamente entre los gestores de recuperación de crédito.

**Cobranza domiciliaria:**

- El cliente se encuentra atrasado con el pago de sus cuentas, se realiza la visita domiciliaria para definir el proceso de cobranza que se deberá seguir como consecuencia del atraso.

**Cobranza extrajudicial:**

- Se realiza para todas las cuentas vencidas, donde se ha aplicado algún tipo de gestión de cobranza anteriormente y sus resultados han sido infructuosos.

**Cobranza prejudicial:**

- Esta cobranza la realizan empresas propias o prestadoras de servicios de los bancos o cualquier otra institución, y comienza con el atraso de uno o más pagos de un crédito, buscan persuadir al deudor para que cumpla con sus obligaciones y de esta forma eviten un juicio.

**Cobranza judicial:**

- Se inicia cuando el deudor no ha cumplido con sus obligaciones crediticias, es decir, no ha devuelto el importe de los créditos recibidos, por lo cual el acreedor procede a protestar los pagarés, letras u otros documentos que constituían las garantías.

**Fuente:** (Ocaña, 2020)

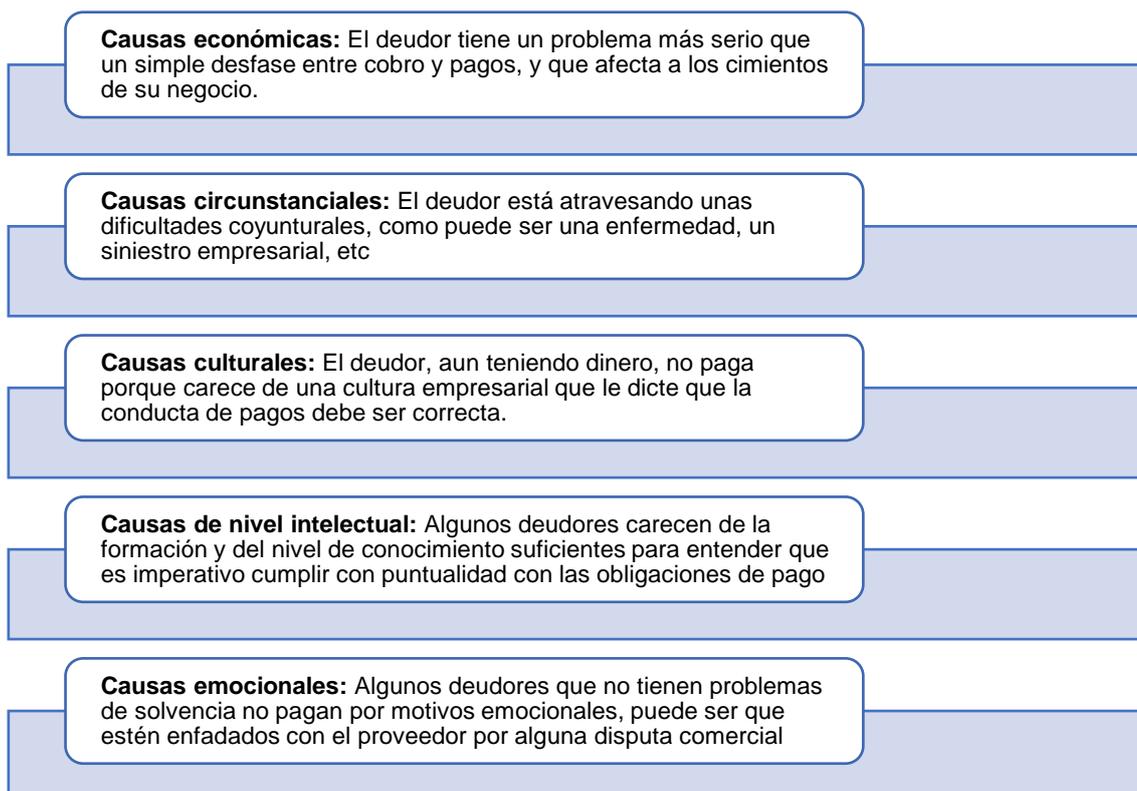
### 2.1.2.2 Morosidad.

La morosidad representa la falta de cumplimiento de los plazos contractuales dentro de los cuales deben efectuarse los pagos respectivos al crédito otorgado por parte de la empresa al cliente; es decir, el deudor no cancela las cuotas respectivas a tiempo generando la necesidad de iniciar con el proceso de cobranza; en este sentido, la morosidad es un riesgo en la cartera de créditos por lo tanto requiere de un adecuado control y seguimiento permanente (Morales, 2019).

De lo expuesto queda establecido que la morosidad es el retraso de los pagos programados en el contrato o acuerdo de crédito, lo que ocasiona que la empresa inicie las acciones correspondientes para evitar que la cancelación de las cuotas se aplacen demasiado tiempo y posteriormente se conviertan en incobrables.

#### Figura 8

##### *Principales causas de morosidad del cliente*



**Fuente:** (Morales, 2019)

### **2.1.2.3 Proceso de cobranza.**

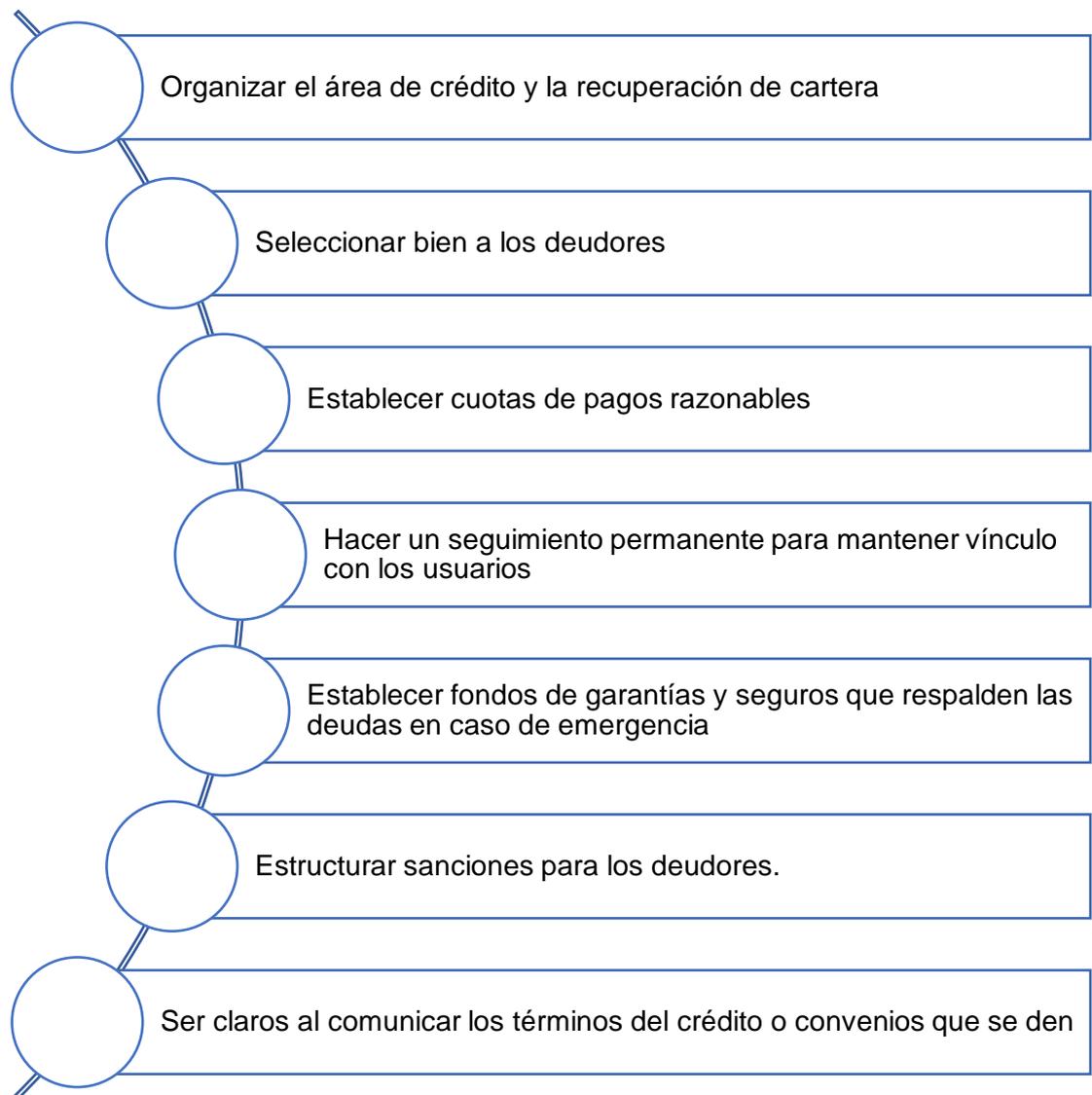
Las actividades realizadas dentro del proceso de cobranza requieren de planificación y la determinación de objetivos que permitan la recuperación de los créditos evitando pérdidas en las cuentas por cobrar. Es así como se establecen los siguientes parámetros en la cobranza: recordar, exigir, insistencia y acción drástica; acciones que contribuyen en el mejoramiento de los procedimientos de cobro (Mera y Ordoñez, 2017).

Es necesario que las empresas lleven un control adecuado de los procedimientos de cobranza en base a una planificación y a las políticas de crédito previamente establecidas para aumentar las probabilidades de éxito al momento de tomar acciones para la recuperación de los valores que se encuentren impagos por parte de los clientes.

### **2.1.2.4 Políticas de cobranza.**

Las políticas de cobranza constituyen un sistema diseñado para el cobro eficiente de los haberes adeudados por los clientes que se encuentran en mora con respecto a las obligaciones crediticias; por otra parte, la implementación de políticas requiere de un profundo análisis estadístico y financiero sobre la situación de la cartera de crédito, en la que se pueda determinar la antigüedad de los saldos de las cuentas por cobrar y el porcentaje de clientes con retraso en los pagos, con la finalidad de aplicar las estrategias más apropiadas para el efecto (López, 2017).

Es decir, las políticas de cobranza representan todas aquellas actividades o estrategias que la organización realiza para recuperar la cartera vencida de clientes, adicionalmente, la efectividad de los procedimientos debe reflejarse en la situación financiera de la empresa, a través del análisis económico de las cuentas por cobrar y la situación de los rubros incobrables.

**Figura 9***Estrategias para la recuperación de cartera*

**Fuente:** (Plaza, 2021)

**2.1.2.5 Provisión de cartera.**

La provisión de cartera es un instrumento que permite pronosticar el riesgo de crédito a través de estimaciones contables, destinadas a cubrir posibles pérdidas derivadas de la falta de recuperación de los créditos; acciones que influyen

directamente en los flujos de efectivo de la entidad en un período determinado (Jimbo, 2019).

En efecto, cuando la cartera de crédito atraviesa procesos de deterioro a consecuencia de niveles altos de morosidad la empresa afronta la reducción de ingresos al no recuperar los saldos por cobrar, repercutiendo de manera inminente en la rentabilidad de la compañía; por consiguiente es indispensable que se proceda con el seguimiento y evaluación respectivos de las provisiones con la intención de salvaguardar los recursos económicos reducir los imprevistos financieros (Jimbo, 2019).

De lo expuesto, es importante que la organización planifique los métodos más adecuados para el cálculo de provisiones sobre las cuentas incobrables con el objetivo de responder financieramente ante la posibilidad de incumplimiento permanente en el pago de los créditos otorgados a los clientes; de esta manera, reducir el impacto sobre la liquidez y el deterioro de la cartera de crédito a consecuencia del riesgo de morosidad.

#### **2.1.2.2 Control interno de la cartera de crédito.**

El control interno de la cartera de crédito facilita efectuar el seguimiento y ejecución de actividades que fortalezcan un manejo eficiente de los procesos crediticios de otorgamiento y cobranza, paralelamente faculta a la organización el diseño de políticas y estrategias que prevengan errores, irregularidades y malos manejos en los créditos, cumpliendo con la normativa y reglamentos previstos (Plaza, 2021).

De esta manera, el control interno de la cartera de crédito se convierte en un instrumento indispensable en la construcción de políticas y estrategias que conduzcan a efectuar actividades eficaces en el proceso crediticio, mediante la verificación constante en el cumplimiento de las disposiciones reglamentarias dispuestas por la entidad y la observación de normativas de los entes reguladores que garanticen la protección de los bienes y recursos financieros.

### 2.1.3 Cuentas por cobrar según NIIF PYMES

Las NIIF para PYMES determinan los procedimientos adecuados para una valoración eficaz de las cuentas por cobrar, con la finalidad de establecer posibles variaciones o inconsistencia que pudieran presentar los saldos de los estados financieros y efectuar los correspondientes ajustes, contribuyendo de esta manera en el mejoramiento de las políticas contables.

#### Figura 10

##### NIIF PYMES

###### Reconocimiento cuentas por cobrar

- Son todos los derechos adquiridos por la empresa en desarrollo de las actividades, de las cuales se espera a futuro la entrada de un flujo financiero fijo o determinable, a través de efectivo, equivalentes al efectivo u otro instrumento.

###### Medición cuentas por cobrar

- Las cuentas por cobrar clasificadas al costo se medirán por el valor de la transacción.

###### Deterioro cuentas por cobrar

- Las cuentas por cobrar serán objeto de estimaciones de deterioro cuando exista evidencia objetiva del incumplimiento de los pagos a cargos del deudor o del desmejoramiento de las condiciones crediticias del mismo.
- Se verificará si existen indicios de deterioro, el cual corresponde al exceso del valor en libros con respecto al valor presente de los flujos estimados de las cuentas por cobrar.

###### Revelación cuentas por cobrar

- La empresa revelará, para cada categoría de las cuentas por cobrar, información referente al valor en libros y a las circunstancias de esta como: plazo, tasa de interés, vencimiento etc.

###### Presentación de las cuentas por cobrar

- Teniendo en cuenta la disponibilidad de cuentas por cobrar: cxc a corto plazo y/o a largo plazo. Según su fuente: cxc pagaderas por los clientes y/o pagaderas por otros deudores.

Fuente: (NIIF para PYMES, 2017)

## **2.1.4 Análisis financiero**

### **2.1.4.1 Análisis vertical.**

El análisis vertical es una herramienta que ayuda a poner en contexto la conformación de los estados financieros al determinar los valores absolutos de cada una de las partidas que constituyen el activo, pasivo y patrimonio, estableciendo los porcentajes de variación de cada cuenta con relación al monto total de acuerdo con el grupo al que pertenecen, esta comparación evidencia el aumento o disminución, así como, la distribución financiera de los componentes analizados (Puerta et ál., 2018).

En tal sentido, el análisis vertical es una técnica que posibilita examinar los resultados de las operaciones económicas realizadas por la empresa en un determinado período de tiempo y que se encuentran expresadas en los estados financieros, se trata de establecer que significación o peso porcentual tienen determinadas cuentas del activo, pasivo o patrimonio con relación al total de los respectivos componentes principales.

### **2.1.4.2 Análisis horizontal.**

El análisis horizontal es una estimación de las variaciones porcentuales de las cuentas que integran los grupos de activo, pasivo y patrimonio, cuya valoración se realiza relacionando distintos períodos contables consecutivos y, el resultado obtenido representa posibles incrementos o decrementos significativos en la distribución económica de los estados financieros (Pilaguano et ál., 2021).

Por lo tanto, el análisis horizontal es una herramienta que permite verificar las posibles variaciones absolutas y relativas de manera comparativa entre distintos períodos de tiempo en determinadas partidas o cuentas que conforman los estados

financieros, contribuyendo al reconocimiento del grado de crecimiento o disminución de los rubros analizados.

#### **2.1.4.3 Indicadores y razones financieras.**

Los indicadores financieros se expresan en fórmulas matemáticas que contienen las variables a ser examinadas, cuyos valores se obtienen de los estados financieros en un período específico; el resultado de la evaluación evidencia la eficiencia y eficacia en el desempeño y gestión financiera de la organización (Correa et ál., 2018). Así mismo, los indicadores de gestión revelan cómo se han controlado y manejado los procesos y recursos de la empresa (Fajardo y Soto , 2018).

En este sentido, los indicadores o ratios financieros son instrumentos de análisis que examinan distintos elementos relacionados con la situación económica de la empresa mediante cálculos matemáticos cuyos resultados sirven para realizar un diagnóstico a partir de interpretaciones contables.

La dinámica de los resultados obtenidos de la aplicación de los indicadores financieros y de gestión se fundamentan en la relación de las variables analizadas, información que es contrastada a través de los estados financieros de distintos períodos e inclusive entre empresas del mismo sector económico y productivo (Arias, 2017).

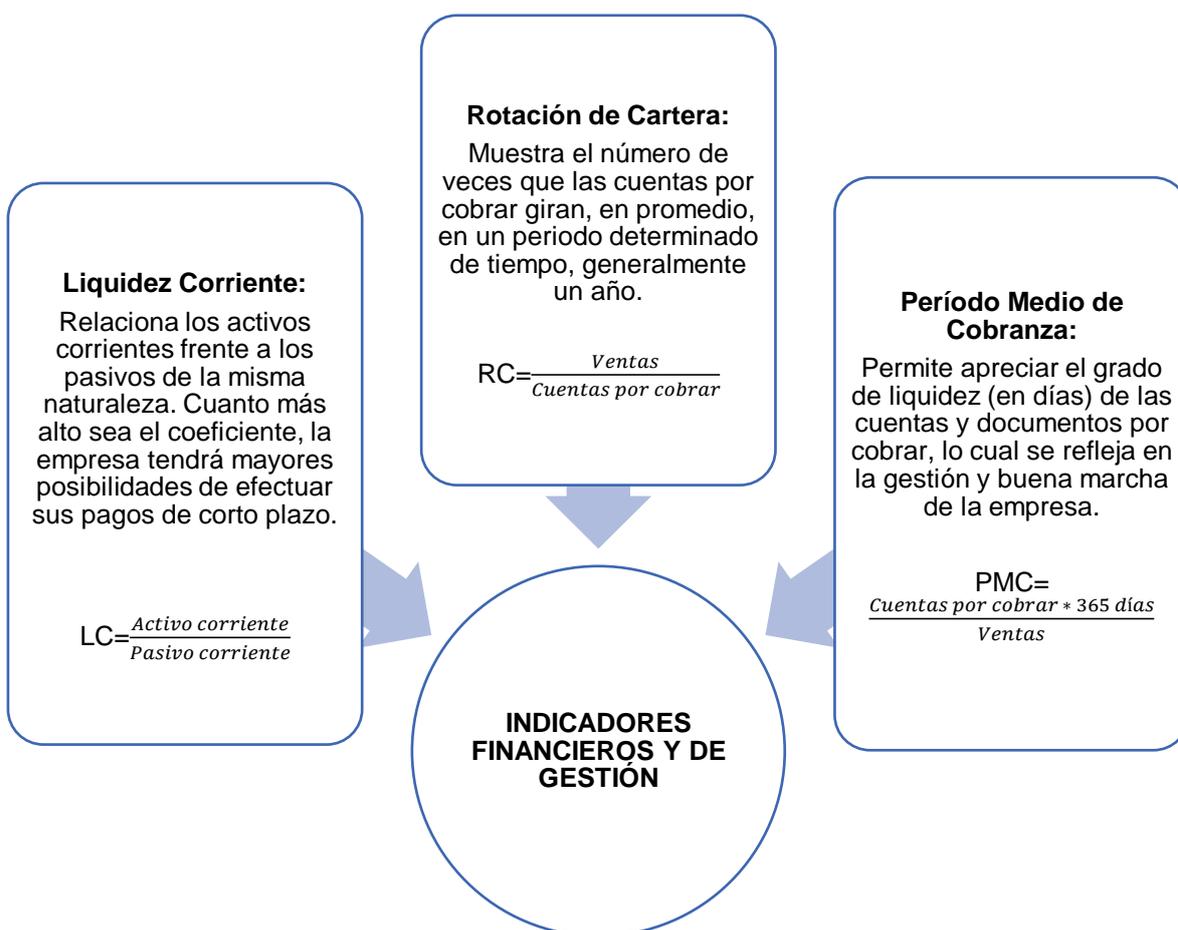
Los indicadores permiten detallar las relaciones financieras existentes entre las distintas cuentas que integran los estados financieros, revelando las condiciones de liquidez, solvencia, rentabilidad entre otras, que se evidencian en una empresa durante un ejercicio económico específico.

Los indicadores financieros se encuentran agrupados mediante cuatro dimensiones básicas de análisis: 1) indicadores de liquidez que evidencian los niveles disponibilidad de efectivo para cumplir con las obligaciones adquiridas; 2) indicadores de gestión que evalúan los niveles de utilidad u manejo de recursos; 3) indicadores de

rotación de mercaderías y cuentas por cobrar o pagar; 4) indicadores de rentabilidad (Quintero, 2021).

### Figura 11

*Indicadores financieros de gestión*



**Fuente:** (Superintendencia de Compañías, 2011)

## **2.2 Marco legal e Institucional**

### **2.2.1 Ley de Compañías**

El Artículo 92 de la Ley de Compañías señala que una compañía de responsabilidad limitada se constituirá entre dos o más personas, quienes responderán únicamente por las obligaciones sociales hasta el monto de las participaciones individuales; así mismo, se deberá fijar una razón social que incluirá las palabras Compañía Limitada o la respectiva abreviatura (Ley de Compañías, 2017). **Parfraseo APA**

Adicionalmente, el Artículo 97 del mismo cuerpo legal determina que para los efectos fiscales y tributarios las compañías de responsabilidad limitada se clasifican dentro de las sociedades de capital (Ley de Compañías, 2017).

### **2.1.2 Código de Comercio**

El Artículo 10, literal d) del Código de Comercio establece que se considerarán comerciantes o empresarios; las personas naturales que realicen actividades agropecuarias, manufactureras, agroindustriales, entre otras; y se encuentren obligadas a llevar contabilidad de acuerdo con lo estipulado en la ley y demás disposiciones reglamentarias (Código de Comercio, 2019). **Parfraseo APA**

Adicionalmente, el Artículo 13 señala que los comerciantes o empresarios tienen la obligatoriedad de llevar contabilidad, o en su defecto una cuenta que revele los ingresos y gastos procedentes de las actividades comerciales (Código de Comercio, 2019).

### 2.1.3 Ley de Régimen Tributario Interno

El Artículo 10 de la LRTI referente a la depuración de ingresos, señala que se aplicarán deducciones a las provisiones dispuestas para cubrir los créditos incobrables originados de las operaciones propias del giro ordinario del negocio, en proporción del 1% anual sobre los créditos comerciales sin exceder del 10% de la cartera total (Ley de Régimen Tributario Interno, 2018).

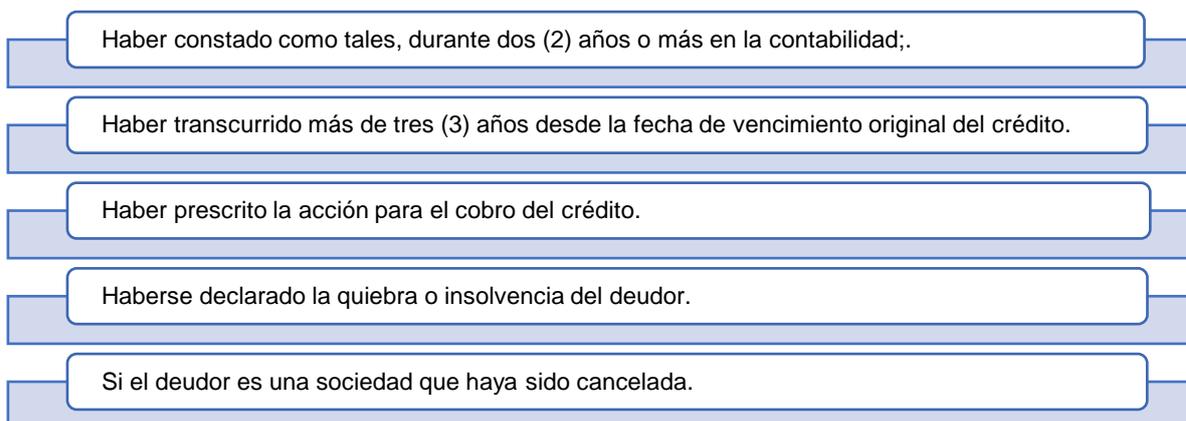
### 2.1.4 Reglamento para aplicación Ley de Régimen Tributario Interno

El Artículo 27 del Código Tributario con respecto a las deducciones generales determina que los montos registrados por concepto de deterioro en los activos financieros respectivos a la cuenta de créditos incobrables y que hayan sido generados en el ejercicio fiscal y originados en operaciones del giro ordinario del negocio serán deducibles (Reglamento Ley de Régimen Tributario Interno, 2021).

Para la eliminación definitiva de los créditos incobrables se realiza con cargo al valor de deterioro acumulado y debe cumplir las siguientes condiciones:

#### Figura 12

*Condiciones para la eliminación de créditos incobrables según LRTI*



**Fuente:** (Reglamento para aplicación LRTI, 2021)

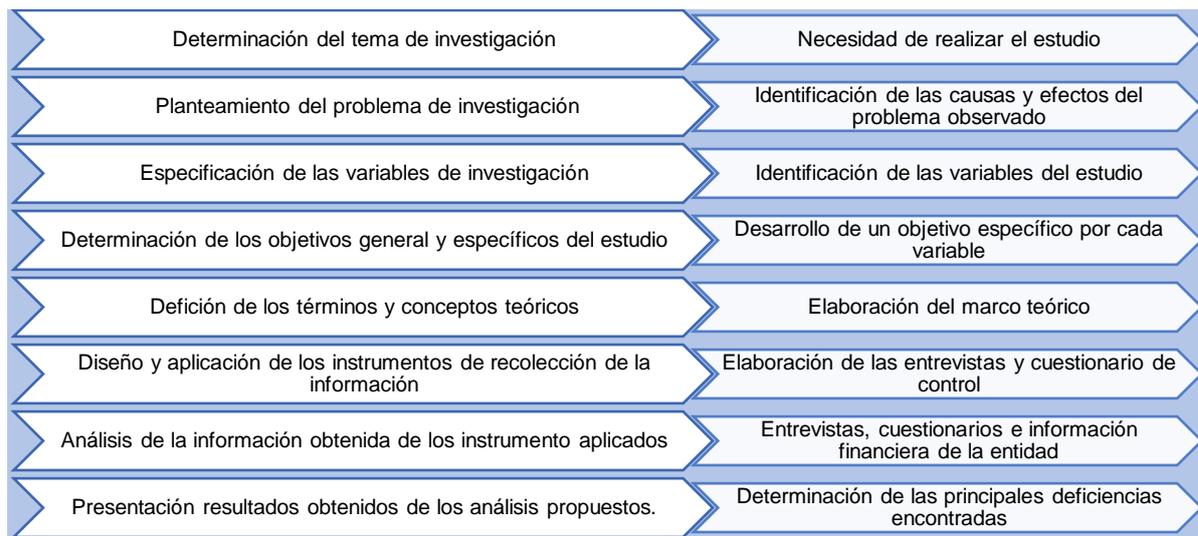
## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1 Marco Metodológico**

El marco metodológico es un conglomerado de actividades que el investigador planifica y lleva a cabo con el objetivo de estudiar de manera exhaustiva los distintos elementos que constituyen la problemática planteada, mediante procedimientos de observación y levantamiento de información que establecen la forma en la que se desarrolla la investigación (Azüero, 2018).

El marco metodológico expone los métodos, técnicas e instrumentos utilizados para el desarrollo del presente estudio de caso, para lo cual, determina primeramente el enfoque y tipo de investigación diseñada para el logro de los objetivos de investigación propuestos. En este sentido, el estudio tiene un enfoque mixto, debido al análisis de datos e información tanto cualitativa como cuantitativa, evidenciada en los criterios, argumentaciones y experiencias obtenidas directamente de los participantes y, de la revisión de la información financiera de la entidad objeto de estudio.

**Figura 13***Procedimiento metodológico del estudio de caso***3.1.1 Tipos de investigación****3.1.1.1 Investigación descriptiva.**

La investigación de tipo descriptivo permite conocer los rasgos característicos de cada uno de los elementos que constituyen la temática o problema de estudio relacionada con un evento, hecho o fenómeno específico; es decir, expone las cualidades de las partes mediante la descripción narrativa y constructivista del objeto de estudio (Ramos, 2020).

La presente investigación es de tipo descriptivo al caracterizar cada uno de los aspectos contables que conforman la cartera de crédito de la empresa VIBROPOSTE Cía. Ltda., esto permitió tener un mayor contexto de la situación actual de los saldos de la cartera, los factores que comprometen la liquidez de la empresa y las políticas y estrategias que se han diseñado para la recuperación de los valores pendientes de pago.

**3.1.1 Métodos**

### **3.1.1.1 Método analítico.**

El método analítico se encarga de realizar la descomposición de los elementos constitutivos de un todo para examinar las características y diferencias específicas del objeto de manera individualizada a fin de conocer cada detalle de los fenómenos, hechos y procesos estudiados (Cabezas, 2018).

La aplicación del método analítico permitió describir las características de la cartera vencida de la empresa VIBROPOSTE Cía. Ltda., determinando las causas que detonan la problemática planteada, mediante el análisis de los auxiliares y mayores generales de la cartera vencida por cada cliente.

### **3.1.1.2 Método sintético.**

El método sintético constituye la totalidad de los componentes que conforman un objeto de estudio para analizarlos en conjunto, es decir, restaura los elementos del conocimiento que fueron aislados en el análisis, lo que implica la aplicación de un razonamiento reflexivo que integre el todo y aporte a la construcción de nuevos saberes (Cabezas, 2018).

Luego del análisis realizado a cada uno de los elementos que conforman la cartera vencida de la empresa VIBROPOSTE Cía. Ltda., se procedió con una síntesis de las evidencias encontradas lo que permitió conceptualizar de manera general la situación real del manejo y control de la cartera vencida, los riesgos de pérdidas, estrategias de recuperación y la incobrabilidad de las cuentas por cobrar.

## **3.1.2. Técnicas**

### **3.1.2.1 Entrevista.**

La entrevista es una técnica ampliamente utilizada en la investigación científica debido a que facilita la obtención de información y datos generales sobre el tema

propuesto y recoge los argumentos de los participantes de la investigación que ayudan a esclarecer hechos o aspectos importantes del problema investigado (Baena, 2017).

Se diseña una entrevista estructurada con la finalidad de obtener información sobre la situación actual de la cartera vencida de la entidad, para lo cual, se aplica esta técnica al personal administrativo y contable involucrado en los procesos de manejo y control de la cartera de créditos.

### **3.1.3. Instrumentos**

#### **3.1.3.1 Guía de la entrevista.**

La guía de la entrevista es el instrumento propio de esta técnica, se elaborada de manera estructurada de acuerdo con el criterio del investigador y de los objetivos del estudio, por ende, es necesario que sea diseñada con interrogantes claras y concisas que permitan el rápido entendimiento al entrevistado y, recolecten información lo más útil posible para los fines del análisis (Baena, 2017).

La guía de la entrevista contiene preguntas cerradas, específicas para recopilar información acerca del manejo administrativo y el tratamiento contable de la cartera vencida de la institución, las interrogantes se fundamentan en las disposiciones normativas y reglamentarias establecidas para el control de este rubro.

#### **3.1.3.2 Cuestionario de control interno.**

Se realizó el diseño y aplicación de un cuestionario de control interno de la cartera de crédito de la empresa VIBROPOSTE Cía. Ltda., cuyas preguntas se encuentran fundamentadas en las disposiciones normativas que regulan el manejo contable de este rubro, con la finalidad de obtener información precisa de las

actividades de control implementadas por la empresa, de esta manera evaluar el nivel de cumplimiento de la normativa.

## CAPÍTULO IV

### DISEÑO DEL ESTUDIO DE CASO

#### 4.1 Recolección de la Información

**Tabla 1**

*Matriz de recolección de información*

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS	RESPONSABLES
Determinar el nivel del control interno implementados en los procesos relacionados con la recuperación de cartera.	Control interno	Nivel de cumplimiento de los procedimientos de control interno de la cartera	Entrevista	Guía de la entrevista estructurada	Gerente general
			Observación directa	Cuestionario de control	Contadora
Establecer las variaciones existentes en los saldos de la cartera vencida reflejados en los estados financieros de la empresa	Análisis horizontal y vertical	Porcentaje de variación de los saldos de la cartera	Revisión documental	Análisis documental de los estados financieros de la empresa	Contadora

---

Verificar la antigüedad y razonabilidad de los saldos de la cartera de la empresa	Antigüedad y razonabilidad de saldos de la cartera	Porcentaje de antigüedad por periodo de los saldos de la cartera	Revisión documental	Análisis documental de la información financiera de la empresa	Contadora
Evaluar la eficiencia en la gestión de la cartera vencida mediante la aplicación de indicadores financieros	Eficiencia en la gestión de la cartera	Nivel de liquidez corriente Nivel de la rotación de cartera Período promedio de cobranza	Revisión documental	Análisis documental de la información financiera de la empresa	Contadora

---

#### **4.1.1 Matriz de recolección de información**

#### **4.1.2 Análisis de la entrevista aplicada a la Contadora de la empresa VIBROPOSTE CÍA. LTDA.**

Se diseña una entrevista estructurada con preguntas abiertas la cual se aplica a la Contadora de la empresa VIBROPOSTE CÍA. LTDA., con el propósito de recolectar el criterio y opinión profesional sobre el control y manejo de la cartera de clientes en los periodos 2020 y 2021.

### **ENTREVISTA**

#### **Análisis de la cartera de clientes de la empresa VIBROPOSTE CÍA. LTDA.**

**Objetivos:** Recolectar información relevante sobre el proceso de manejo y control de la cartera de crédito.

**Período:** 2020 - 2021

**Dirigido a:** Contadora

1. ¿Cuál es el principal problema que tienen la empresa relacionado con el manejo y control de la cartera de créditos?

El principal problema es aprobar proyectos de electrificación demasiado grandes, lo cual, no permite al cliente cubrir con el pago inmediato de los contratos, en consecuencia la empresa arriesga el capital propio para realizar el trabajo.

2. ¿Describa brevemente cuáles son las políticas de crédito y cobranza implementadas por la empresa?

Como principal política de crédito la empresa revisa toda la documentación del proyecto y del cliente, además solicita un 40% de anticipo y la diferencia se difiere en pagos de acuerdo con las fechas dispuestas en el contrato, generando la planilla respectiva. Como política de cobranza se determina una garantía mediante cheques; estos se ingresan una vez confirmado el cobro para que no sean protestados y no perder el valor que receipta la entidad bancaria.

3. ¿Considera que los inconvenientes en la administración y gestión de la cartera de créditos pueden generar problemas en la liquidez de la empresa?

Sí, actualmente la empresa presenta problemas de liquidez y esto conlleva al endeudamiento bancario para solventar los gastos operativos y nuevas inversiones; además, al ejecutar los proyectos con capital propio se reducen las oportunidades de crecimiento económico.

4. ¿La empresa cuenta con un manual de procedimientos para la recuperación de los saldos de la cartera vencida?

En la actualidad la empresa se encuentra elaborando el manual con las directrices necesarias para el otorgamiento de crédito y la cobranza respectiva, sin embargo, aún no se han implementado ningún tipo de procedimientos específicos.

5. ¿La empresa cuenta con un departamento o responsable de cobranzas?

La empresa no cuenta con un responsable independiente para el departamento de cobranzas, esto lo realiza gerencia.

6. ¿Describe el proceso de otorgamiento de crédito y cobranza que ha establecido la empresa?

Se envía la proforma, si esta es aceptada se procede a revisar la forma de pago; cuando es de contado se factura y se registra el pago; en caso de ser a crédito el responsable de ventas envía la solicitud de crédito a gerencia donde se analiza y aprueba.

Luego se procede a elaborar el contrato de venta, y la entrega de cheques y toda la documentación necesaria del cliente como: el Ruc, nombramiento de representante legal, cédula de identidad del representante, certificado bancario actualizado, planilla de servicios básicos, referencias comerciales, declaración del IVA mensual, formulario 101, impuesto a la renta anual, firmar un pagaré, dicha información se actuará de acuerdo con la política de ventas.

Finalmente, el responsable de ventas debe facturar y dar seguimiento a los créditos otorgados una vez vencidos los plazos y de existir inconvenientes informar oportunamente a gerencia.

7. ¿Cómo se realiza el análisis y aprobación de los créditos por parte del comité?

No se cuenta con un departamento que realice un análisis de la información del cliente para determinar si se le otorga o no el crédito, los clientes son tan pocos que se trabaja bajo el mismo círculo crediticio. Solo en el caso de clientes nuevos se realiza una revisión adicional.

8. ¿Cómo se realiza la verificación de la documentación entregada por el cliente previo al otorgamiento del crédito?

La documentación es revisada por gerencia de manera rápida por que no cuentan con un departamento para una revisión minuciosa.

9. ¿Cuál es el procedimiento efectuado por la entidad para realizar el análisis de antigüedad de saldos de la cartera a fin de determinar la provisión de cuentas incobrables?

Se la realiza mediante una matriz que contiene la antigüedad de la deuda, la estabilidad del negocio para saber si está activo o no, la trascendencia que tiene el cliente, si existe comunicación con el cliente. En base a estos puntos se determina el porcentaje para cuentas incobrables.

10. ¿Con qué frecuencia se evalúan los niveles de morosidad de los clientes?

Lo realiza el departamento de ventas y gerencia de manera mensual.

11. ¿Cuáles son las estrategias que ha desarrollado la empresa para reducir la morosidad en los créditos?

La estrategia principal es la firma de un pagaré por parte de los clientes más un recargo adicional de intereses por morosidad, con la intención de que realicen sus pagos oportunamente.

12. ¿Cuáles son los plazos en el otorgamiento de créditos?

Los plazos de otorgamiento de créditos son: 60, 90 y 120 días. Este plazo se maneja por el monto del crédito y de acuerdo con contrato firmado con la empresa eléctrica; esto se revisa en la documentación al solicitar el crédito.

13. ¿Cuáles son las estrategias aplicadas por la empresa para la recuperación de la cartera?

No generar pagos por planillas ya que serían valores demasiado altos, es por lo que se realizan pagos parciales, los cuales representan cantidades más pequeñas.

- Análisis:

De la información recolectada en la entrevista, se pudo conocer que el principal inconveniente de la empresa relacionado con el manejo y control de la cartera de crédito es la aprobación de proyectos de electrificación demasiado grandes, que imposibilitan a los clientes cubrir con el pago de manera inmediata, lo que implica que se proporcione un apalancamiento importante al cliente.

Por otra parte, se establece que una de las políticas de crédito que la entidad ha implementado es la verificación de toda la documentación correspondiente a los proyectos adjudicados por la empresa eléctrica EMELNORTE S.A., así mismo, la revisión de los procesos contractuales en los que se determina el otorgamiento del respectivo anticipo mínimo del 40%; anticipo y liquidación que se realiza en pagos por planillas de acuerdo con lo estipulado en las cláusulas del contrato.

En cuanto a políticas de cobranza, la empresa ha implementado como una forma de garantía la recepción de cheques, cuyo proceso de cobro se realiza a través de la confirmación de pago del cliente con el fin de evitar que estos sean protestados y de esta manera no perder los valores a ser recaudados en las fechas previstas.

Por otro lado, se evidencia que los inconvenientes en la administración y gestión de la cartera de créditos generan problemas de liquidez que conllevan a buscar financiamiento externo para cubrir los gastos operacionales y de inversión. Hasta el momento la empresa VIBROPOSTE. CIA. LTDA., ha trabajado bajo capital propio que ha se ha visto comprometido a casusa de los problemas en la recuperación de cartera; reduciendo las oportunidades de crecimiento económico.

Respecto a la implementación de un manual de procedimientos específico para la recuperación de los saldos de la cartera vencida, se pudo conocer que la empresa

se encuentra estructurando el respectivo documento con los lineamientos necesarios para el adecuado desarrollo de los procesos de otorgamiento de créditos y de cobranza.

En lo referente a la existencia de un departamento o responsable de cobranzas, se manifiesta que la empresa no cuenta con un responsable independiente para el departamento de cobranzas; esta actividad es realizada por el área de ventas juntamente con gerencia.

En lo concerniente al proceso de otorgamiento de crédito y cobranza, se indica que la empresa realiza las siguientes actividades:

- Se envía la proforma al cliente; si es aceptada se procede a revisar las formas de pago; si es de contado se factura y se registra el pago; en caso de ser a crédito, el responsable de ventas envía la solicitud de crédito a gerencia para el análisis respectivo y aprobación definitiva.
- Luego se procede a elaborar el contrato de venta; la entrega de cheques como garantía; la documentación requerida como: RUC, nombramiento y cédula de ciudadanía del representante legal, certificado bancario actualizado, planilla de servicios básicos, referencias comerciales, declaración del IVA mensual, formulario 101, impuesto a la renta anual, la firma de un pagaré; toda la información se revisa y verifica de acuerdo con las políticas de ventas.
- El responsable de ventas factura y da seguimiento a los créditos otorgados una vez vencidos los plazos y de existir inconvenientes en los pagos por parte de los clientes, se informa oportunamente a la gerencia.

De igual manera, respecto al proceso de análisis y aprobación de los créditos por parte de un comité responsable, se expresa que la empresa no cuenta con un departamento que realice el análisis de la información crediticia del cliente con la finalidad de establecer si es oportuno el otorgamiento o no del crédito. Además, se indica que la cartera de clientes es reducida, y únicamente al tratarse de clientes nuevos la empresa efectúa una revisión y verificación actualizada.

En este sentido, las actividades de verificación de la documentación entregada por el cliente previo el otorgamiento del crédito es realizada únicamente por gerencia de una manera rápida, debido a que la empresa no cuenta con el personal y área específica ya para una revisión minuciosa de la cartera de clientes.

En relación con los procedimientos para realizar el análisis de antigüedad de saldos de la cartera, con el objetivo de estimar la provisión de cuentas incobrables, se pudo conocer que la empresa no ha definido las actividades necesarias para este proceso. Sin embargo, la Contadora emplea una matriz que contiene: la antigüedad de la deuda, la estabilidad del negocio para saber si está activo o no, la relevancia del contrato y si existe comunicación con el cliente. En base a estos puntos se logra calcular un porcentaje destinado a cuentas incobrables.

En otro orden, sobre la evaluación de los niveles de morosidad de los clientes, se evidencia que la empresa no realiza un procedimiento técnico específico y documentado que respalde esta actividad; no obstante, el área de ventas y la gerencia realizan una revisión mensual de los saldos de la cartera de créditos.

Relativo a las estrategias que ha desarrollado la empresa para reducir la morosidad en los créditos, se manifiesta que la principal técnica implementada por la entidad es la obligatoriedad de firmar un pagaré por parte de los clientes, más un recargo adicional de intereses por morosidad; esto con la intención de persuadir a los clientes a cumplir con los pagos de manera oportuna.

Respecto a los plazos en el otorgamiento de créditos, se conoce que la empresa ha determinado el tiempo de vencimiento de las obligaciones contractuales con los clientes en: 60, 90 y 120 días; plazos estipulados de acuerdo con el monto del crédito y los parámetros establecidos por la empresa eléctrica EMELNORTE S.A., esta información es revisada con la documentación al momento de solicitar el crédito.

Dentro de las estrategias aplicadas por la empresa para la recuperación de la cartera se establece la realización de pagos parciales que faciliten a los clientes responder a las obligaciones adquiridas con el fin de tener una mayor posibilidad de recaudar los haberes pendientes de pago.

### 4.1.3 Análisis del cuestionario de control interno aplicado en la empresa VIBROPOSTE CÍA. LTDA.

El cuestionario de control interno se aplica en el área contable de la empresa VIBROPOSTE CÍA. LTDA., con la finalidad de recolectar información relevante acerca de la situación actual de la cartera de clientes en los períodos 2020 y 2021.

**Tabla 2**

*Cuestionario de control*

CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO EMPRESA VIBROPOSTE CÍA. LTDA.				
Componente: Cartera de créditos				
No.	PREGUNTAS	RESPUESTAS		OBSERVACIONES
		SI	NO	
1	¿La empresa tiene definidos los objetivos de acuerdo con la misión y visión institucional?	X		
2	¿La empresa cuenta con políticas y procedimientos para la gestión de cobro de la cartera de créditos?		X	No existe evidencia documentada de políticas
3	¿Los directivos socializan con el personal las políticas, objetivos y estrategias diseñadas para la gestión de cobro de la cartera de créditos?	X		
4	¿La empresa capacita de manera constante al personal sobre el adecuado manejo y gestión de la cartera de clientes?		X	No se realizan capacitaciones
5	¿Se cuenta con toda la documentación de soporte suficiente y pertinente de los créditos otorgados a clientes?		X	No se cuenta con toda la documentación de respaldo en el otorgamiento de créditos
6	¿Existe un reglamento interno y/o un manual de procedimientos para el manejo de la cartera de clientes?		X	No existe evidencia documentada de un manual de procedimientos
7	¿Dentro del organigrama se encuentra definida la estructura organizativa de cobranzas?		X	No existe evidencia de un departamento de cobranzas
8	¿Los cobros de créditos se clasifican de acuerdo con la fecha de vencimiento?	X		
9	¿Los créditos otorgados por la empresa cuentan con la autorización correspondiente de gerencia?	X		
10	¿La empresa cuenta con un sistema contable para el registro de las transacciones de la cartera de créditos?	X		
11	¿Se lleva a cabo el análisis para determinar el riesgo de incobrabilidad de los créditos otorgados a clientes?	X		
12	¿La empresa cuenta con un método para la valoración de los riesgos de crédito?		X	No se realiza la evaluación de los riesgos de crédito
13	¿La empresa ha implementado actividades de control para garantizar la eficiencia en la gestión de cobranza?		X	No se cuenta con procedimientos documentos para realizar las actividades de cobranza
14	¿La empresa evalúa periódicamente la gestión de cobranza?		X	No existe evidencia documentada de esta actividad
15	¿Se realiza el seguimiento necesario al proceso de cobranza?	X		
16	¿La empresa toma medidas correctivas al momento de detectar deficiencias en los procesos de gestión de la cartera de clientes?		X	No existe evidencia documentada de esta actividad
17	¿La empresa cuenta con un plan de contingencia para afrontar los riesgos crediticios?		X	No se cuenta con un plan de contingencia para riesgo de crédito
18	¿La gerencia ha diseñado las estrategias necesarias para la recuperación de la cartera de créditos?		X	No existe evidencia documental de la implementación de estrategias específicas para la recuperación de cartera.
19	¿Se realizan conciliaciones y confirmaciones de saldos con los clientes?	X		
20	¿Se realizan reportes oportunos del estado de la cartera de créditos a gerencia?	X		

Fuente: VIBROPOSTE CÍA. LTDA.

De la aplicación del presente instrumento en la empresa VIBROPOSTE CÍA. LTDA., se pudo obtener información relevante relacionada con los procedimientos de control y manejo de la cartera de crédito; expuesta a continuación:

- La entidad no cuenta con un manual de procedimientos técnicos específicos para el adecuado control y manejo de la cartera.
- La empresa no capacita de manera constante al personal en lo concerniente a la aplicación de procedimientos de control y manejo eficiente de la cartera.
- Falta de toda la documentación pertinente requerida para respaldar el otorgamiento de créditos a clientes.
- Falta de evidencia documentada sobre la existencia de un manual de procedimientos técnicos específicos para el control y gestión de la cartera.
- Dentro del organigrama estructural de la empresa no existe un departamento de cobranzas destinado a la recuperación de cartera.
- Ausencia de la evaluación de los riesgos de crédito de cada cliente.
- La empresa no cuenta con procedimientos técnicos específicos para realizar de manera eficiente las actividades de cobranza.
- Ausencia de evaluación periódica de la gestión de cobranza.
- Ausencia de evaluación a la gestión de cartera, por lo tanto, no cuenta con los mecanismos necesarios para identificar posibles falencias y programar las acciones correctivas requeridas.
- La empresa no cuenta con un plan de contingencia para hacer frente a los riesgos de crédito.
- Falta de evidencia documentada de la implementación de estrategias específicas para la recuperación de cartera.

#### 4.1.4 Proceso de cartera de clientes

**Tabla 3**

*Proceso de cartera de clientes*

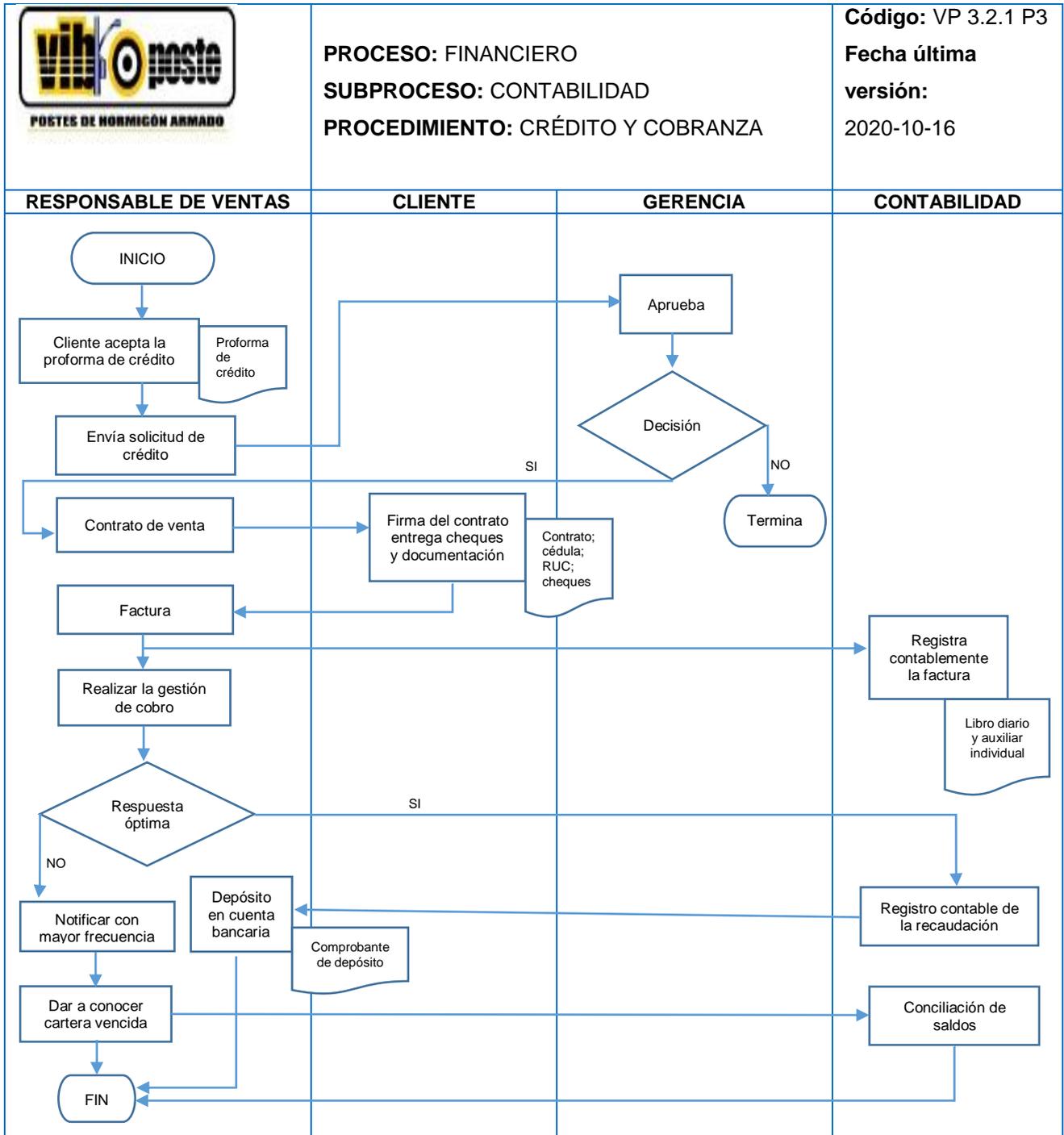
No.	PROCEDIMIENTO	DOCUMENTO	RESPONSABLE
			<b>Código:</b> VP 3.2.1 P3 <b>Fecha última versión:</b> 2020-10-16
<b>PROCESO:</b> FINANCIERO <b>SUBPROCESO:</b> CONTABILIDAD <b>PROCEDIMIENTO:</b> CRÉDITO Y COBRANZA			
1.	Aceptación de la proforma de crédito por parte del cliente.	Proforma de crédito	Cliente
2.	Enviar solicitud de crédito a gerencia para la respectiva aprobación.	Solicitud de crédito	Responsable de ventas
3.	Tomar decisión. Si rechaza la proforma termina el proceso. Si aprueba la proforma el proceso continúa.	Aprobación o rechazo del crédito	Gerencia
4.	Elaborar el respectivo contrato de venta.	Contrato de venta	Responsable de ventas
5.	Firmar el contrato; entregar garantías y documentación personal completa.	Documentos personales y garantías	Cliente
6.	Elaborar la factura correspondiente al contrato.	Factura	Responsable de ventas
7.	Realizar el registro contable de la factura emitida.	Libro diario y auxiliar individual	Contador/a
8.	Realizar la gestión de cobro del crédito otorgado.	Notificación escrita y llamada telefónica	Responsable de ventas
9.	Efectuar el registro contable de los valores recaudados.	Auxiliar individual, Libro Diario, Mayor General	Contador/a
10.	Elaborar el informe de la cartera vencida de clientes.	Reporte de cartera vencida	Responsable de ventas
11.	Realizar la conciliación de los saldos contables de la cartera de clientes.	Auxiliares y Mayor General	Contador/a

**Fuente:** VIBROPOSTE CÍA. LTDA.

4.1.4.1 Flujoograma del proceso de cartera de clientes.

Figura 14

Flujoograma del proceso de cartera de clientes



Fuente: VIBROPOSTE CÍA. LTDA.

## 4.2 Análisis de la información

### 4.2.1 Análisis Horizontal

**Tabla 4**

*Análisis horizontal cartera de clientes 2020 - 20201*

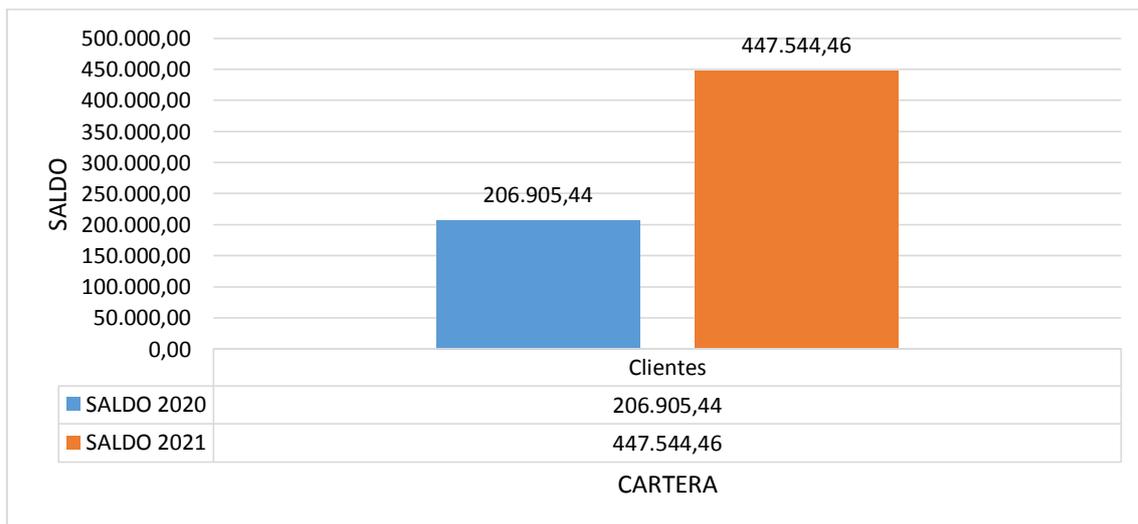
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
CUENTA	DESCRIPCIÓN	SALDO 2020	SALDO 2021	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
1.1.02.01.01	Clientes	206.905,44	447.544,46	240.639,02	116%

Fuente: Estado de Situación Financiera VIBROPOSTE

Elaborado por: El autor

**Figura 15**

*Análisis horizontal cartera de clientes 2020 - 20201*



Fuente: Estado de Situación Financiera VIBROPOSTE

Interpretación:

Se observa un incremento en la cartera de clientes de \$ 240.639,02 USD; es decir la cartera vencida el período 2021 sobrepasa en un 116% la registrada en el año anterior; esto implica el aumento en el volumen de las ventas a crédito, sin embargo, representa un alto riesgo de incobrabilidad.

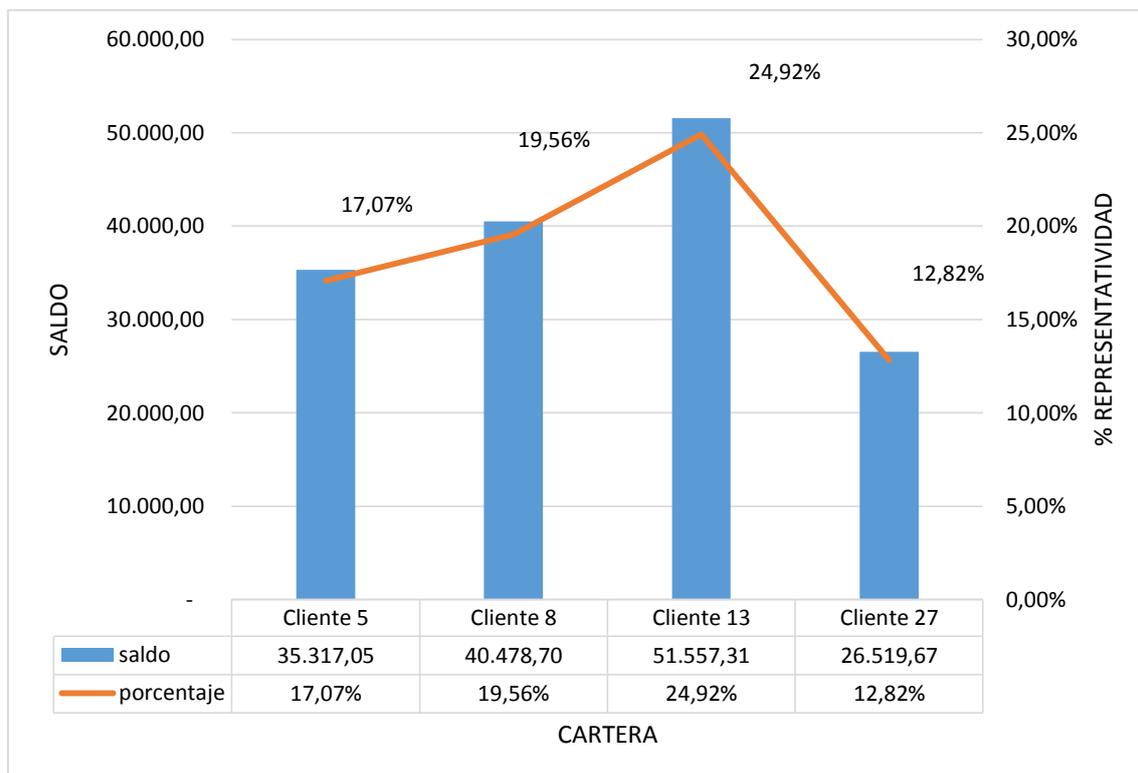
#### 4.2.2 Análisis Vertical período 2020

**Tabla 5**

*Análisis vertical cartera de clientes 2020*

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			ANÁLISIS VERTICAL
Al 31 de diciembre de 2020			
CUENTA	DESCRIPCIÓN	SALDO	
<b>1.1.02.01.01</b>	<b>Clientes</b>	<b>206.905,44</b>	<b>100,00%</b>
1.1.02.01.01.000088	Cliente 1	1.854,75	0,90%
1.1.02.01.01.000083	Cliente 2	7,66	0,00%
1.1.02.01.01.000072	Cliente 3	513,56	0,25%
1.1.02.01.01.000444	Cliente 4	6.831,88	3,30%
1.1.02.01.01.000465	Cliente 5	35.317,05	17,07%
1.1.02.01.01.000017	Cliente 6	218,63	0,11%
1.1.02.01.01.000331	Cliente 7	1.120,57	0,54%
1.1.02.01.01.000089	Cliente 8	40.478,70	19,56%
1.1.02.01.01.000014	Cliente 9	17,16	0,01%
1.1.02.01.01.000266	Cliente 10	1.389,14	0,67%
1.1.02.01.01.000491	Cliente 11	1.377,60	0,67%
1.1.02.01.01.000012	Cliente 12	7.664,94	3,70%
1.1.02.01.01.000175	Cliente 13	51.557,31	24,92%
1.1.02.01.01.000008	Cliente 14	734,07	0,35%
1.1.02.01.01.000010	Cliente 15	7.236,83	3,50%
1.1.02.01.01.000074	Cliente 16	18,58	0,01%
1.1.02.01.01.000543	Cliente 17	520,71	0,25%
1.1.02.01.01.000102	Cliente 18	10.301,06	4,98%
1.1.02.01.01.000182	Cliente 19	58,00	0,03%
1.1.02.01.01.000162	Cliente 20	252,81	0,12%
1.1.02.01.01.000018	Cliente 21	1.664,89	0,80%
1.1.02.01.01.000029	Cliente 22	168,00	0,08%
1.1.02.01.01.000004	Cliente 23	9.247,80	4,47%
1.1.02.01.01.000011	Cliente 24	505,02	0,24%
1.1.02.01.01.000554	Cliente 25	719,89	0,35%
1.1.02.01.01.000246	Cliente 26	432,20	0,21%
1.1.02.01.01.000021	Cliente 27	26.519,67	12,82%
1.1.02.01.01.000007	Cliente 28	176,96	0,09%

**Fuente:** Estado de Situación Financiera VIBROPOSTE

**Figura 16***Análisis vertical cartera de clientes 2020*

**Fuente:** Estado de Situación Financiera VIBROPOSTE

**Interpretación:**

La estructura financiera de la cartera de clientes en el período 2020 presenta cifras significativas vinculadas directamente con cuatro clientes específicos de la empresa que cuentan con un peso porcentual del 75% del rubro analizado, en tal sentido, el cliente 13 mantiene obligaciones pendientes de pago cuyo valor asciende a \$ 51.557,31 USD equivalente al 24,92% adicionalmente se observa que el cliente 8 posee un monto que asciende a \$ 40.478,70 USD es decir el 19,56% además se evidencia la participación del cliente 5 y 27 con valores de \$ 35.317,05 USD y 26.519,67 USD respectivamente con el correspondiente 17,07% y 12,82%.

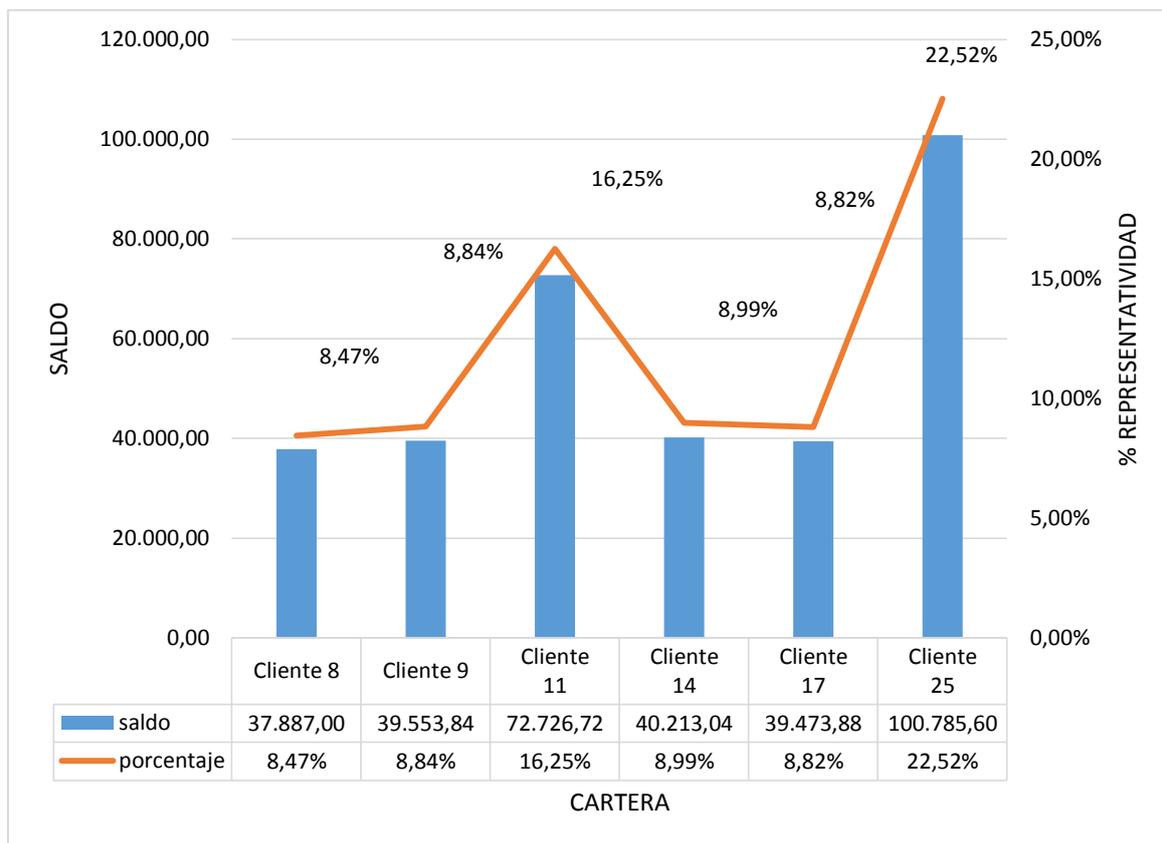
### 4.2.3 Análisis Vertical período 2021

**Tabla 6**

Análisis vertical cartera de clientes 2021

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			ANÁLISIS VERTICAL
Al 31 de diciembre de 2021			
CUENTA	DESCRIPCIÓN	SALDO	
<b>1.1.02.01.01</b>	<b>Clientes</b>	<b>447.544,46</b>	<b>100,00%</b>
1.1.02.01.01.000478	Cliente 1	13,93	0,00%
1.1.02.01.01.000749	Cliente 2	9.017,19	2,01%
1.1.02.01.01.000178	Cliente 3	1.061,76	0,24%
1.1.02.01.01.000088	Cliente 4	1.854,75	0,41%
1.1.02.01.01.000083	Cliente 5	7,66	0,00%
1.1.02.01.01.000072	Cliente 6	1.834,56	0,41%
1.1.02.01.01.000483	Cliente 7	90,00	0,02%
1.1.02.01.01.000634	Cliente 8	37.887,00	8,47%
1.1.02.01.01.000175	Cliente 9	39.553,84	8,84%
1.1.02.01.01.000622	Cliente 10	3.886,72	0,87%
1.1.02.01.01.000560	Cliente 11	72.726,72	16,25%
1.1.02.01.01.000331	Cliente 12	16.364,85	3,66%
1.1.02.01.01.000016	Cliente 13	35.678,69	7,97%
1.1.02.01.01.000089	Cliente 14	40.213,04	8,99%
1.1.02.01.01.000266	Cliente 15	1.954,40	0,44%
1.1.02.01.01.000008	Cliente 16	734,07	0,16%
1.1.02.01.01.000010	Cliente 17	39.473,88	8,82%
1.1.02.01.01.000102	Cliente 18	7.601,06	1,70%
1.1.02.01.01.000162	Cliente 19	23.999,38	5,36%
1.1.02.01.01.000018	Cliente 20	1.664,89	0,37%
1.1.02.01.01.000029	Cliente 21	168,00	0,04%
1.1.02.01.01.000004	Cliente 22	7.783,61	1,74%
1.1.02.01.01.000081	Cliente 23	171,98	0,04%
1.1.02.01.01.000019	Cliente 24	2.839,92	0,63%
1.1.02.01.01.000644	Cliente 25	100.785,60	22,52%
1.1.02.01.01.000007	Cliente 26	176,96	0,04%

Fuente: Estado de Situación Financiera VIBROPOSTE

**Figura 17***Análisis vertical cartera de clientes 2021***Fuente:** Estado de Situación Financiera VIBROPOSTE

Interpretación:

La estructura financiera de la cartera de clientes del período 2021 se encuentra conformada por la participación de 6 clientes que representan el 73,89% del rubro examinado, en este sentido, el cliente 25 mantiene obligaciones pendientes de pago por un valor de \$ 100.785,60 USD es decir el 22,52% seguidamente el cliente 11 posee un monto que asciende a \$ 72.726,72 USD equivalente al 16,25% las restantes cuentas reportan cifras menos significativas individualmente, sin embargo, en conjunto alcanzan el 26,13%.

#### 4.2.4 Análisis de antigüedad de saldos

El análisis de antigüedad de saldos realizado a la cartera de clientes de la empresa VIBROPOSTE CÍA. LTDA., se sustenta en la información financiera generada en los reportes de estados de cuenta individuales de cada uno de los clientes, los cuales presentan movimientos a partir del 1 de enero de 2019 hasta el 31 de diciembre de 2021.

De esta manera, se procede con la revisión de los auxiliares considerando la fecha de vencimiento de los créditos otorgados. Seguidamente, se examinan los valores pendientes de pago tomando como referencia el rango días vencidos y el respectivo porcentaje asignado para el cálculo de provisiones de incobrables, de acuerdo con las políticas de la empresa.

**Tabla 7**

*Rango de días de vencimiento y porcentaje de provisiones*

<b>ANTIGÜEDAD DE SALDOS EN DÍAS DE VENCIMIENTO</b>	<b>PORCENTAJE DESTINADO PARA EL CÁLCULO DE PROVISIONES</b>
0 - 30	1%
31- 60	5%
61 -120	10%
121 - 180	15%
181 - 360	25%
361 - 720	30%
721 en adelante	50%

**Fuente:** Manual de políticas VIBROPOSTE CÍA. LTDA.

El proceso de análisis de antigüedad de saldos es realizado mediante la elaboración de matrices que posibilitan organizar la información para una mejor comprensión de los montos y períodos de vencimiento de cada uno de los créditos otorgados; permitiendo identificar la situación real de la cartera de clientes y los saldos pendiente de pago que representan un mayor riesgo financiero para la empresa.

**Tabla 8***Antigüedad de saldos al 31 de diciembre de 2020*

CLIENTE	FECHA VENCIMIENTO	DÍAS VENCIDOS AL 31 DE DICIEMBRE 2020	0-30 DÍAS	31 A 60 DÍAS	61 A 120 DÍAS	121 A 180 DÍAS	181 A 360 DÍAS	361 A 720 DÍAS	721 DÍAS EN ADELANTE
cliente 1-RQTL	2/1/2019	729							9.098,18
cliente 1-RQTL	23/12/2020	8	4.439,84						
cliente 2-YPGA	2/1/2019	729							176,96
cliente 3-ICL	2/1/2019	729							734,07
cliente 4-JNCE	9/7/2020	175				7.236,83			
cliente 4-RSGR	18/12/2020	13	505,02						
cliente 5-GRFS	7/12/2020	24	7.664,94						
cliente 5-ECCL	2/1/2019	729							17,16
cliente 6-ECL	27/11/2020	34		218,63					
cliente 7-CEI	2/1/2019	729							1.664,89
cliente 7-CPRA	12/12/2020	19	26.519,67						
cliente 7-VPJH	15/11/2020	46		24,19					
cliente 7-CPRA	30/11/2020	31		19,01					
cliente 7-CPRA	30/11/2020	31		19,01					
cliente 7-CPRA	15/12/2020	16	1.058,40						
cliente 7-CPRA	31/12/2020	0	23,33						
cliente 7-CPRA	31/12/2020	0	23,33						
<b>SUMAN</b>			<b>40.234,53</b>	<b>280,84</b>	<b>0,00</b>	<b>7.236,83</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>11.691,26</b>

**Fuente:** Auxiliares cuentas por cobrar clientes al 31 de diciembre 2020

**Tabla 9***Antigüedad de saldos al 31 de diciembre de 2020*

CLIENTE	FECHA VENCIMIENTO	DÍAS VENCIDOS AL 31 DE DICIEMBRE 2020	0-30 DÍAS	31 A 60 DÍAS	61 A 120 DÍAS	121 A 180 DÍAS	181 A 360 DÍAS	361 A 720 DÍAS	721 DÍAS EN ADELANTE
cliente 1-RQCC	2/1/2019	729							9.631,57
cliente 1-RQFA	2/1/2019	729							19.581,81
cliente 1-RQFA	31/12/2020	0	20,00						
cliente 1-RQFA	31/12/2020	0	10,00						
cliente 1-RQFA	30/12/2020	1	500,00						
cliente 1-RQFA	31/12/2020	0	100,00						
cliente 1-RQFA	30/11/23020	31		168,00					
cliente 5-CMBI	31/10/2020	61			100,00				
cliente 5-CMBI	15/11/2020	46		100,00					
cliente 5-CMBI	30/11/2020	31		150,00					
cliente 5-CMBI	30/12/2020	1	150,00						
cliente 5-CMBI	30/12/2020	1	150,00						
cliente 7-HMMI	30/11/2019	397						10,00	
cliente 7-HMMI	31/12/2020	0	46,83						
cliente 7-CASM	25/12/2020	6	513,56						
cliente 7-MLI	15/1/2019	716						18,58	
cliente 7-CPAR	14/11/2020	47		7,66					
<b>SUMAN</b>			<b>1.490,39</b>	<b>425,66</b>	<b>100,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>28,58</b>	<b>29.213,38</b>

**Fuente:** Auxiliares cuentas por cobrar clientes al 31 de diciembre 2020

**Tabla 10***Antigüedad de saldos al 31 de diciembre de 2020*

CLIENTE	FECHA VENCIMIENTO	DÍAS VENCIDOS AL 31 DE DICIEMBRE 2020	0-30 DÍAS	31 A 60 DÍAS	61 A 120 DÍAS	121 A 180 DÍAS	181 A 360 DÍAS	361 A 720 DÍAS	721 DÍAS EN ADELANTE
cliente 1-BAVJ	19/9/2019	469						1.854,75	
cliente 1-EEIC	4/10/2019	454						15.182,74	
cliente 1-EEIC	12/12/2019	385						11.759,34	
cliente 1-EEIC	11/2/2020	324					262,26		
cliente 1-EEIC	21/8/2020	132				13.274,36			
cliente 1-OCES	30/12/2020	1	80,00						
cliente 1-OCES	7/5/2019	604						4.581,58	
cliente 1-OCES	5/6/2019	575						5.617,28	
cliente 1-OCES	5/6/2019	575						22,20	
cliente 5-MMIJC	30/11/2020	31		169,40					
cliente 5-MMIJC	10/12/2020	21	331,80						
cliente 5-MMIJC	31/12/2020	0	79,21						
cliente 5-MMIJC	31/12/2020	0	115,00						
cliente 7-DMSA	31/8/2020	122				101,98			
cliente 7-RETX	11/2/2020	324					252,81		
cliente 7-QGLM	19/5/2019	592						58,00	
cliente 7-TCL	9/12/2020	22	63,20						
<b>SUMAN</b>			<b>669,21</b>	<b>169,40</b>	<b>0,00</b>	<b>13.376,34</b>	<b>515,07</b>	<b>39.075,89</b>	<b>0,00</b>

**Fuente:** Auxiliares cuentas por cobrar clientes al 31 de diciembre 2020

**Tabla 11***Antigüedad de saldos al 31 de diciembre de 2020*

CLIENTE	FECHA VENCIMIENTO	DÍAS VENCIDOS AL 31 DE DICIEMBRE 2020	0-30 DÍAS	31 A 60 DÍAS	61 A 120 DÍAS	121 A 180 DÍAS	181 A 360 DÍAS	361 A 720 DÍAS	721 DÍAS EN ADELANTE
cliente 1-CP	2/9/2020	120			31.123,77				
cliente 1-CP	20/11/2020	41		4.193,28					
cliente 1-GCBV	31/12/2020	0	832,33						
cliente 1-GCBV	15/10/2020	77			537,50				
cliente 1-GCBV	15/11/2020	46		636,88					
cliente 1-GCBV	30/12/2020	1	100,00						
cliente 1-EGAV	31/8/2020	122				1.432,00			
cliente 1-JARA	15/9/2020	107			250,00				
cliente 1-GEMV	21/11/2020	40		1.377,60					
cliente 5-JGER	31/12/2020	0	785,71						
cliente 5-JGER	30/12/2020	1	412,50						
cliente 5-NSA	26/12/2020	5	520,71						
cliente 5-ARPM	30/12/2020	1	400,00						
cliente 5-ST	26/12/2020	5	719,89						
<b>SUMAN</b>			<b>3.771,14</b>	<b>6.207,76</b>	<b>31.911,27</b>	<b>1.432,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

**Fuente:** Auxiliares cuentas por cobrar clientes al 31 de diciembre 2020

**Tabla 12***Antigüedad de saldos al 31 de diciembre de 2020*

CLIENTE	FECHA VENCIMIENTO	DÍAS VENCIDOS AL 31 DE DICIEMBRE 2020	0-30 DÍAS	31 A 60 DÍAS	61 A 120 DÍAS	121 A 180 DÍAS	181 A 360 DÍAS	361 A 720 DÍAS	721 DÍAS EN ADELANTE
cliente 1-TCL	14/12/2020	17	184,50						
cliente 1-FGJC	2/12/2020	23	1.379,06						
cliente 1-FGJC	8/12/2020	23	10,08						
cliente 1-GSA	31/12/2020	0	5,88						
cliente 1-RMAV	31/12/2020	0	166,88						
cliente 1-EGAV	4/10/2019	454						89,29	
cliente 1-EGAV	27/11/2019	400						1.031,28	
cliente 1-RNJF	30/11/2020	31	20,00						
cliente 1-SCCB	20/11/2020	41		567,50					
cliente 5-HTJV	15/8/2020	138				481,72			
cliente 5-FC	31/7/2020	153				186,00			
cliente 5-FC	15/8/2020	138				488,00			
cliente 5-TIMS	31/8/2020	122				210,00			
cliente 5-TIMS	15/8/2020	138				330,81			
cliente 7-CMJV	15/9/2020	107			133,41				
cliente 7-CMJV	30/9/2020	92			580,00				
cliente 7-CMJV	15/10/2020	77			536,59				
<b>SUMAN</b>			<b>1.766,40</b>	<b>567,50</b>	<b>1.250,00</b>	<b>1.696,53</b>	<b>0,00</b>	<b>1.120,57</b>	<b>0,00</b>

**Fuente:** Auxiliares cuentas por cobrar clientes al 31 de diciembre 2020

**Tabla 13***Antigüedad de saldos al 31 de diciembre de 2021*

CLIENTE	FECHA VENCIMIENTO	DÍAS VENCIDOS AL 31 DE DICIEMBRE 2021	0-30 DÍAS	31 A 60 DÍAS	61 A 120 DÍAS	121 A 180 DÍAS	181 A 360 DÍAS	361 A 720 DÍAS	721 DÍAS EN ADELANTE
cliente 1 ALFM	28/12/2021	3	5.759,82						
cliente 1 ALFM	24/1/2022	24	3.257,37						
cliente 2-ALJR	26/12/2021	5	1.061,76						
cliente 3-BAVJ	19/9/2019	834							1.854,75
cliente 4-CASM	21/1/2022	21	804,16						
cliente 4-CASM	21/1/2022	21	1.030,40						
cliente 5-CPU	27/8/2021	126				28.815,00			
cliente 5-CPU	30/9/2021	92			9.072,00				
cliente 6-CKSA	31/7/2021	153				3.886,72			
cliente 7-CPRA	5/10/2021	87			5.791,09				
cliente 7-CPRA	11/10/2021	81			5.644,98				
cliente 7-CPRA	26/8/2021	127				1.491,89			
cliente 7-CPRA	23/10/2021	69			6.540,84				
cliente 7-CPRA	24/10/2021	68			5.679,11				
cliente 7-CPRA	3/10/2021	89			5.823,09				
cliente 7-CPRA	23/10/2021	69			2.865,81				
cliente 7-CPRA	24/10/2021	68			5.929,74				
<b>SUMAN</b>			<b>11.913,51</b>	<b>0,00</b>	<b>47.346,66</b>	<b>34.193,61</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1.854,75</b>

**Fuente:** Auxiliares cuentas por cobrar clientes

**Tabla 14***Antigüedad de saldos al 31 de diciembre de 2021*

CLIENTE	FEHCA VENCIMIENTO	DÍAS VENCIDOS AL 31 DE DICIEMBRE 2021	0-30 DÍAS	31 A 60 DÍAS	61 A 120 DÍAS	121 A 180 DÍAS	181 A 360 DÍAS	361 A 720 DÍAS	721 DÍAS EN ADELANTE
cliente 7-CPRA	28/11/2021	33		5.375,16					
cliente 7-CPRA	29/11/2021	32		5.652,45					
cliente 10-EEIC	2/1/2021	363						11.759,34	
cliente 10-EEIC	4/10/2019	819							5.182,74
cliente 10-EEIC	21/8/2020	497						4.396,83	
cliente 10-EEIC	26/6/2021	188					18.611,87		
cliente 11-FGJC	26/12/2021	5	555,52						
cliente 12-HVS	3/7/2021	181					909,48		
cliente 12-HVS	9/8/2021	144				1.016,37			
cliente 13-ICL	2/1/2021	363						734,07	
cliente 15-OCES	30/12/2020	366						80,00	
cliente 15-OCES	7/5/2019	969							1.881,58
cliente 15-OCES	5/6/2019	940							5.617,28
cliente 15-OCES	5/6/2019	940							22,20
cliente 17-CEI	2/1/2021	363						1.664,89	
cliente 18-SMJB	23/12/2021	8	171,98						
cliente 19-SSA	3/3/2021	303					2.839,92		
cliente 21-YPGA	2/1/2021	363							

---

<b>SUMAN</b>	<b>727,50</b>	<b>11.027,61</b>	<b>0,00</b>	<b>1.016,37</b>	<b>22.361,27</b>	<b>18.635,13</b>	<b>12.703,80</b>
--------------	---------------	------------------	-------------	-----------------	------------------	------------------	------------------

---

**Fuente:** Auxiliares cuentas por cobrar clientes

**Tabla 15**

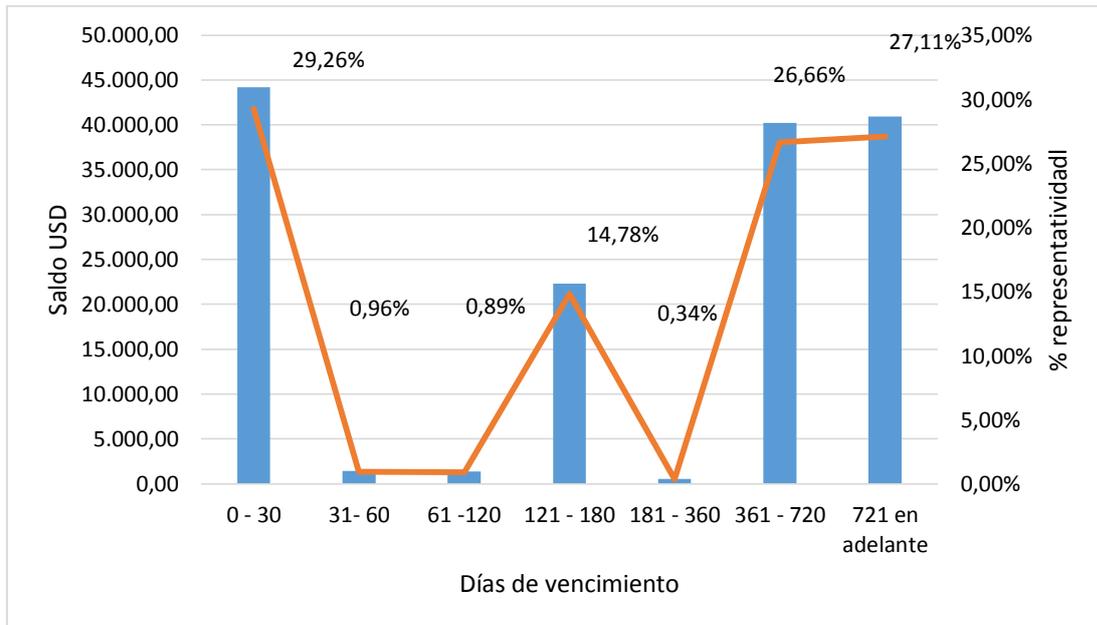
*Antigüedad de la cartera de clientes 2020*

<b>CUENTAS POR COBRAR PACIENTES</b>		
<b>Del 1 de enero de 2019 al 30 de junio de 2020</b>		
<b>ANTIGÜEDAD EN DIAS DE VENCIMIENTO</b>	<b>SALDO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
0 - 30	44.160,53	29,26%
31- 60	1.443,40	0,96%
61 -120	1.350,00	0,89%
121 - 180	22.309,70	14,78%
181 - 360	515,07	0,34%
361 - 720	40.225,04	26,66%
721 en adelante	40.904,64	27,11%
<b>TOTAL</b>	<b>150.908,38</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Matriz de antigüedad de saldos 2020

**Figura 18**

*Antigüedad de la cartera de clientes 2020*



Interpretación:

La antigüedad de saldos de la cartera de clientes muestra que el total de la cartera vencida en el período 2020 asciende a \$ 150.908,38 USD; siendo los créditos vencidos más significativos aquellos que se encuentran en el rango de 361 a 721 días en adelante con valores estimados de \$ 40.225,04 USD y \$ 40.904,64 USD que alcanzan pesos porcentuales de 26,66% y 27,11% respectivamente. Es decir, más del 50% de los vencimientos requiere atención urgente para la toma de medidas correctivas que permitan la recuperación oportuna de los saldos.

**Tabla 16**

*Provisión de cartera período 2020*

<b>PROVISIÓN DE CARTERA</b>			
<b>Al 31 de diciembre de 2020</b>			
<b>ANTIGÜEDAD</b>	<b>SALDOS</b>	<b>PORCENTAJE DE PROVISIÓN</b>	<b>MONTO DE PROVISIÓN</b>
0 - 30	44.160,53	1%	441,61
31- 60	1.443,40	5%	72,17
61 -120	1.350,00	10%	135,00
121 - 180	22.309,70	15%	3.346,46
181 - 360	515,07	25%	128,77
361 - 720	40.225,04	30%	12.067,51
721 en adelante	40.904,64	50%	20.452,32
<b>TOTAL PROVISIÓN</b>			<b>36.643,83</b>

**Fuente:** Política interna de la empresa

La empresa requiere de una provisión estimada en \$ 36.643,83 la cual debe ser destinada a cubrir las posibles pérdidas generadas por las cuentas incobrables que pudieran existir a causa de la falta de cumplimiento en los pagos pendientes por parte de los clientes durante el período 2020.

**Tabla 17**

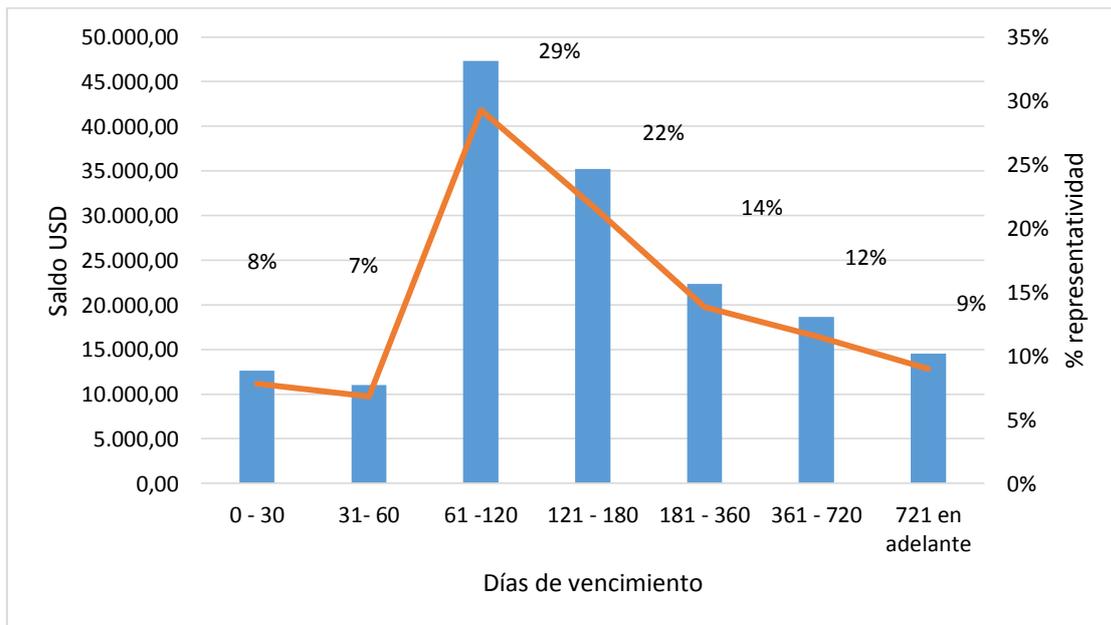
*Antigüedad de la cartera de clientes 2021*

<b>ANTIGÜEDAD CARTERA DE CLIENTES</b>		
<b>Al 31 de diciembre de 2021</b>		
<b>ANTIGÜEDAD EN DIAS DE VENCIMIENTO</b>	<b>SALDO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
0 - 30	12.641,01	8%
31- 60	11.027,61	7%
61 -120	47.346,66	29%
121 - 180	35.209,98	22%
181 - 360	22.361,27	14%
361 - 720	18.635,13	12%
721 en adelante	14.558,55	9%
<b>TOTAL</b>	<b>161.780,21</b>	<b>100%</b>

Fuente: Matriz de antigüedad de saldos 2021

**Figura 19**

*Antigüedad de la cartera de clientes 2021*



Interpretación:

La antigüedad de saldos de la cartera de clientes muestra que el total de la cartera vencida en el período 2021 asciende a \$ 164.780,21 USD; siendo los créditos vencidos entre 61 a 120 días por un monto de \$ 47.346,66 USD equivalente al 29% el valor más representativo del rubro examinado; así mismo, los vencimientos entre 121 a 180 días se ubican en \$ 35.209,98 USD es decir el 22%. Se observa además que el mayor peso de la cartera recae sobre los saldos más antiguos, incrementando el riesgo de incobrabilidad.

**Tabla 18**

*Provisión de cartera período 2021*

<b>PROVISIÓN DE CARTERA</b>			
<b>Al 31 de diciembre de 2021</b>			
<b>ANTIGUEDAD</b>	<b>SALDOS</b>	<b>PORCENTAJE DE PROVISIÓN</b>	<b>MONTO DE PROVISIÓN</b>
0 - 30	12.641,01	1%	126,41
31- 60	11.027,61	5%	551,38
61 -120	47.346,66	10%	4.734,67
121 - 180	35.209,98	15%	5.281,50
181 - 360	22.361,27	25%	5.590,32
361 - 720	18.635,13	30%	5.590,54
721 en adelante	14.558,55	50%	7.279,28
<b>TOTAL PROVISIÓN</b>			<b>29.154,09</b>

**Fuente:** Política interna de la empresa

La empresa requiere de una provisión estimada en \$ 29.154,09 la cual debe ser destinada a cubrir las posibles pérdidas generadas por las cuentas incobrables que pudieran existir a causa de la falta de cumplimiento en los pagos pendientes por parte de los clientes durante el período 2021.

## 4.2.5 Indicadores financieros y de gestión

### 4.2.5.1 Indicador de liquidez corriente.

**Tabla 19**

*Liquidez corriente*

PERÍODO 2020		PERÍODO 2021	
ACTIVO CORRIENTE:	\$ 584.446,96	ACTIVO CORRIENTE:	\$ 795.429,80
PASIVO CORRIENTE:	\$ 331.284,76	PASIVO CORRIENTE:	\$ 433.831,68

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

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

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{584.446,96}{331.284,76}$$

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{795.429,80}{433.831,68}$$

$$\text{Liquidez corriente} = 1,76$$

$$\text{Liquidez corriente} = 1,83$$

#### **Interpretación:**

Durante el ejercicio económico 2020 el indicador de liquidez corriente demuestra que, por cada dólar en obligaciones adquiridas por parte de la empresa, se dispone de \$1,76 USD para hacer frente a las deudas de corto plazo; en decir que se cuenta con un nivel aceptable de liquidez en el período analizado.

#### **Interpretación:**

Durante el ejercicio económico 2021 el indicador de liquidez corriente demuestra que, por cada dólar en obligaciones adquiridas por parte de la empresa, se dispone de \$1,83 USD para hacer frente a las deudas de corto plazo; en decir que se cuenta con un nivel aceptable de liquidez en el período analizado.

---

Fuente: Estado de situación financiera 2020

#### 4.2.5.2 Indicador de rotación de cartera.

**Tabla 20**

*Rotación de cartera*

PERÍODO 2020		PERÍODO 2021	
VENTAS	\$ 264.412,55	VENTAS	\$ 601.670,81
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	\$ 206.905,44	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	\$ 447.544,46

$$RC = \frac{Ventas}{Cuentas\ por\ cobrar\ clientes}$$

$$RC = \frac{Ventas}{Cuentas\ por\ cobrar\ clientes}$$

$$RC = \frac{264.412,55}{206.905,44}$$

$$RC = \frac{601.670,81}{447.544,46}$$

$$RC = 1,28$$

$$RC = 1,34$$

#### **Interpretación:**

Durante el período 2020 la empresa alcanza un índice de rotación de 1,28 veces la posibilidad de recuperar la cartera créditos otorgados a los clientes, cuyo monto asciende a \$ 206.905. Mientras que en el período 2021 la empresa alcanza un índice de rotación de 1,34 por un valor de \$ 447.544,46.

#### 4.2.5.3 Período promedio de cobranza.

**Tabla 21**

*Período promedio de cobranza*

PERÍODO 2020		PERÍODO 2021	
VENTAS	\$ 264.412,55	VENTAS	\$ 601.670,81
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	\$ 206.905,44	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	\$ 447.544,46

$$PPC = \frac{\text{Cuentas por cobrar} * 365}{\text{Ventas}}$$

$$PPC = \frac{\text{Cuentas por cobrar} * 365}{\text{Ventas}}$$

$$PPC = \frac{206.905,44 * 365}{264.412,55}$$

$$PPC = \frac{447.544,46 * 365}{601.670,81}$$

$$PPC = 285,62$$

$$PPC = 27,17$$

#### **Interpretación:**

Durante el año 2020 la empresa tiene un período promedio de cobranza elevado de 285,62 días en que demora aproximadamente la recuperación de los créditos otorgados a los clientes. Por otra parte, para el ejercicio económico 2021 el período promedio de cobranza fue de 27,17 días para la recuperación de cartera.

---

Fuente: Estado de situación financiera 2021

#### 4.2.5.4 Indicador de morosidad.

**Tabla 22**

*Índice de morosidad*

PERÍODO 2020		PERÍODO 2021	
SALDO CARTERA VENCIDA	\$ 150.908,38	SALDO CARTERA VENCIDA	\$ 161.780,21
SALDO TOTAL CARTERA DE CLIENTES	\$ 206.905,44	SALDO TOTAL CARTERA DE CLIENTES	\$ 447.544,46

$$IM = \frac{\text{Saldo cartera vencida}}{\text{Saldo total cartera de clientes}} * 100$$

$$IM = \frac{150.908,38}{206.905,44} * 100$$

$$IM = 72,93\%$$

$$IM = \frac{\text{Saldo cartera vencida}}{\text{Saldo total cartera de clientes}} * 100$$

$$IM = \frac{161.780,21}{447.544,46} * 100$$

$$IM = 36,15\%$$

#### **Interpretación:**

Se observa un índice de morosidad del 72,93% que representa el peso porcentual de la cartera vencida de los créditos otorgados a clientes en años anteriores hasta el 31 de diciembre de 2020; en tal sentido, la empresa mantiene un nivel elevado de vencimientos, lo que demuestra serios inconvenientes a través del tiempo para la recuperación de los saldos pendientes de cobro, esto puede generar graves consecuencias en la liquidez y rentabilidad de la empresa, consecuentemente se deben tomar medidas correctivas urgentes, entre otras, la revisión de las políticas y estrategias implementadas en el proceso de cobranza. En este sentido, para el período 2021 el índice de morosidad fue del 36,15% generando similares inconvenientes.

---

Fuente: Análisis de antigüedad de saldos 2020

### 4.3 Análisis y presentación de resultados del caso

Se procede con la presentación de los resultados obtenidos de los análisis realizados al control interno e información financiera de la cartera de clientes de la empresa VIBROPOSTE CIA. LTDA., en los períodos del 1 de enero de 2020 al 31 de diciembre de 2021.

#### 4.3.1 Filosofía empresarial

A continuación, se presenta información relevante de la empresa VIBROPOSTE CIA. LTDA., relacionada con los datos generales; descripción de la misión y visión, así como, los principios y valores institucionales que norman la conducta ética de la organización, además de la estructura organizacional establecida para el desarrollo de las actividades.

##### 4.3.1.1 Datos generales de la empresa VIBROPOSTE CIA. LTDA.

La empresa VIBROPOSTE CIA. LTDA., es creada por iniciativa de los hermanos Rivera Quinteros; iniciando las operaciones el 16 de abril de 2003; cuya principal actividad se encuentra relacionada con la producción de postes de hormigón, moldes, infraestructura eléctrica, mecánica y física. Los productos ofertados por la compañía cumplen con estándares de calidad a través de certificaciones INEN.

#### Tabla 23

*Datos generales de la empresa VIBROPOSTE CIA. LTDA.*

---

#### DATOS GENERALES DE LA EMPRESA VIBROPOSTE CIA. LTDA.

---

Razón Social:	VIBROPOSTE CIA. LTDA.
RUC:	1091745980001
Ubicación:	Cantón Antonio Ante; Provincia de Imbabura.
Dirección:	Calle Cornelio Velasco y San Vicente.
Teléfono:	06-2533-159 / 099-6375-464
Correo electrónico:	vibropostecialtda@gmail.com

---

**Fuente:** Empresa VIBROPOSTE CIA. LTDA.

#### 4.3.1.2 Misión, visión y valores institucionales.

La misión y visión de la empresa VIBROPOSTE CIA. LTDA., permiten delinear los objetivos, políticas y estrategias de la compañía, en la búsqueda del cumplimiento de las metas institucionales presentes y futuras; además, contribuyen a la construcción de los valores y principios que rigen la conducta ética en el desarrollo de las actividades administrativas, productivas y comerciales.

#### Tabla 24

*Misión y visión empresa VIBROPOSTE CIA. LTDA.*

---

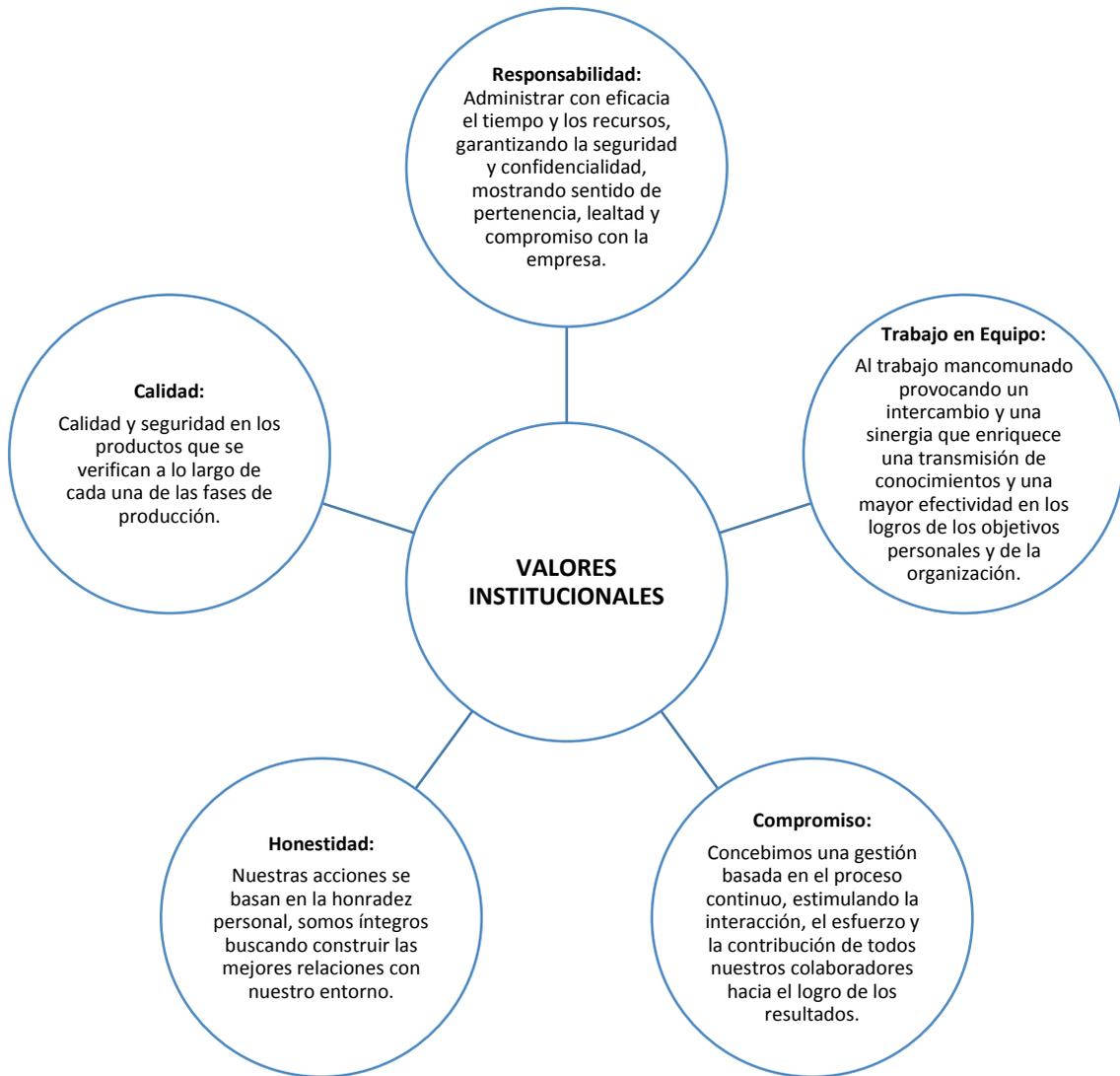
<b>MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA VIBROPOSTE CIA. LTDA.</b>	
Misión:	Somos una empresa ecuatoriana, dedicada a la fabricación de postes de hormigón armado, garantizando su calidad y oportunidad en la entrega, contando con personal comprometido y calificado, con disponibilidad de recursos físicos, técnicos y tecnológicos, logrando así satisfacer las necesidades y expectativas del cliente, cumpliendo con las normas nacionales, estándares de calidad y cuidado del medio ambiente.
Visión:	Para el 2025 llegar a ser una compañía sostenible, sustentable y líderes en el mercado nacional de postes circulares de hormigón armado para soportes de instalaciones de líneas y redes aéreas de energía eléctrica y telecomunicaciones, basado en una sólida infraestructura tecnológica y un esquema organizativo conformado por un capital humano altamente calificado, motivado y comprometido en la producción y comercialización de productos con altos estándares de calidad.

---

**Fuente:** Empresa VIBROPOSTE CIA. LTDA.

**Figura 20**

*Valores institucionales de la empresa VIBROPOSTE CIA. LTDA.*



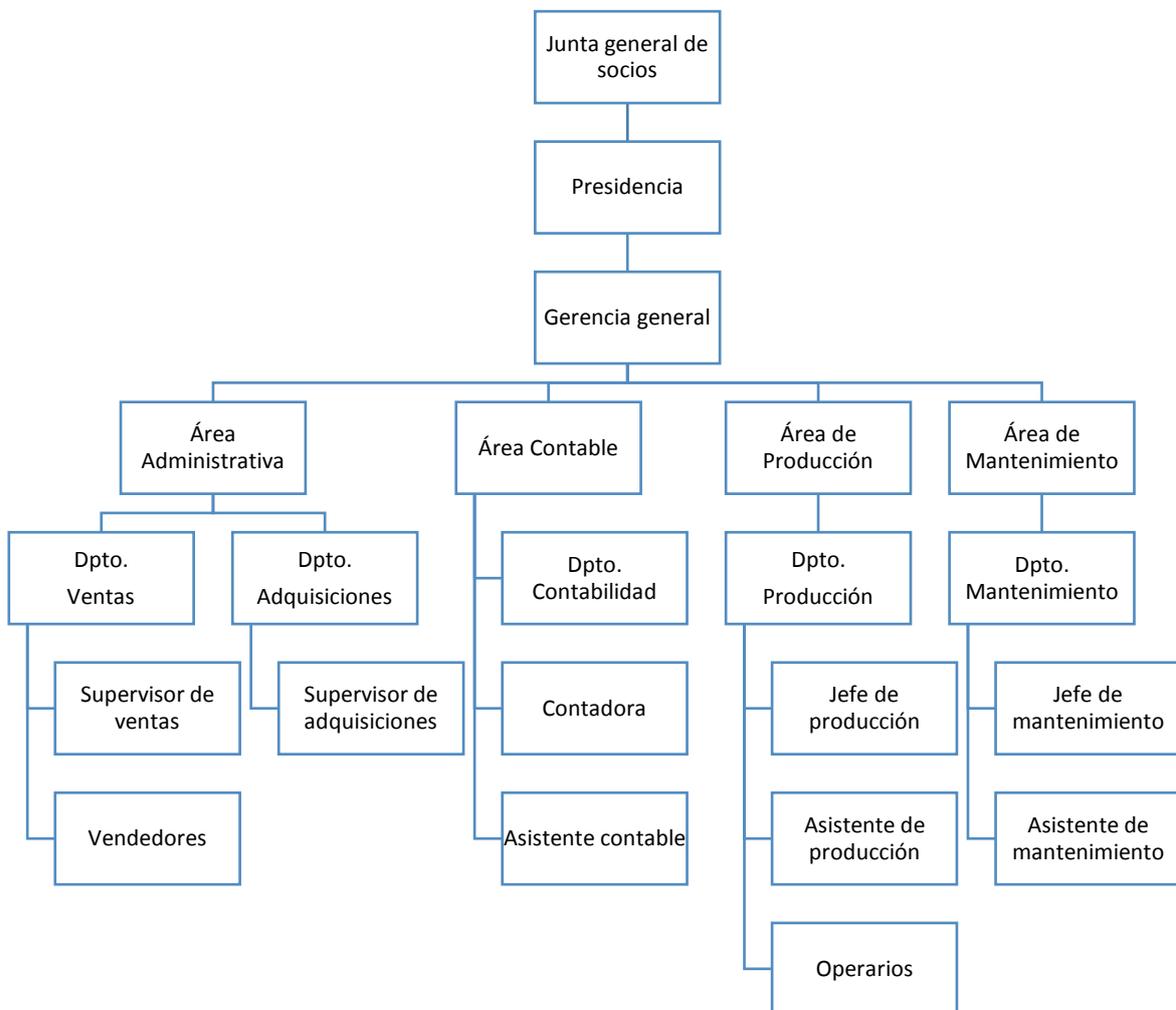
**Fuente:** Empresa VIBROPOSTE CIA. LTDA.

### 4.3.1.3 Estructura organizacional.

La estructura organizacional de la empresa VIBROPOSTE CIA. LTDA., es detallada mediante el respectivo organigrama que establece la disposición jerárquica mediante la cual se desarrollan las operaciones administrativas, productivas y comerciales; además de identificar y delimitar las funciones de cada área y/o departamento.

**Figura 21**

*Estructura organizacional de la empresa VIBROPOSTE CIA. LTDA.*



**Fuente:** Empresa VIBROPOSTE CIA. LTDA.

### **4.3.2 Resultados del análisis**

Del análisis realizado al control interno de la cartera de clientes de la empresa VIBROPOSTE CÍA. LTDA., durante los ejercicios económicos 2020 y 2021, se observan los siguientes inconvenientes:

#### **Falencias en los procesos de control interno de la cartera de clientes de la empresa VIBROPOSTE CÍA. LTDA.**

1. Ausencia de un manual de procedimientos estandarizados específicos para la recuperación de saldos de la cartera vencida de clientes; como uno de los elementos esenciales dentro de las actividades de control interno del componente analizado; esta condición es motivada por la inobservancia e inaplicabilidad de lineamientos técnicos que permitan asegurar una adecuada gestión de los vencimientos de los créditos otorgados; ocasionando inconvenientes en el proceso de cobranza.
2. Falta de planificación en los proyectos de electrificación que generan inconvenientes al participar en obras de gran magnitud; considerando que el control previo en las operaciones de la empresa es fundamental para minimizar el nivel de incertidumbre; esta condición se produce por la insuficiente estimación de los riesgos financieros en la ejecución de los contratos y errores en la programación de las inversiones requeridas para la ejecución; en consecuencia se reduce la capacidad de los clientes para cubrir las obligaciones adquiridas de manera inmediata, comprometiendo el capital de trabajo de la empresa.
3. Ausencia de un departamento responsable de la gestión de cobranza; evidencias inconvenientes en el sistema de control relacionado con la estructura organizacional de la empresa; debido a la falta de un responsable especializado en la recuperación oportuna de la cartera de clientes; actividad que en la actualidad es realizada por el área de ventas y gerencia, dificultando la gestión efectiva en el cobro de los saldos vencidos.

4. Insuficientes procedimientos de evaluación a la gestión de cartera de clientes que imposibilita a la empresa contar con los mecanismos necesarios para identificar posibles errores o falencias para la implementación oportuna de acciones correctivas.
  
5. Altos niveles de morosidad de los clientes establecidos en el 72,93% para el período 2020 y el 36,15% en el 2021; debido a la falta de implementación de estrategias que permitan prevenir el incumplimiento de las obligaciones por vencimientos de créditos y recuperar oportunamente los saldos respectivos; generan problemas de liquidez y reduciendo las oportunidades de crecimiento económico.

### **Conclusiones:**

1. La ausencia de un manual de procedimientos técnicos para una adecuada administración de la cartera de clientes genera inconvenientes en la ejecución de acciones efectivas de cobranza que posibiliten la recuperación de los saldos de créditos vencidos.
  
2. La falta de planificación en la estimación de la inversión requerida para los proyectos en que participa la empresa pone en riesgo el capital de trabajo al financiar obras de gran magnitud que incrementan el riesgo financiero si los clientes no cuentan con la capacidad necesaria para cumplir con las obligaciones adquiridas.
  
3. La empresa evidencia inconvenientes en el sistema de control interno para una eficiente gestión de la cartera de clientes, reflejando falencias en la estructura organizacional al no contar con un departamento y el respectivo responsable especializado en cobranza.

4. La escasa evaluación a la gestión de la cartera de clientes dificulta la programación de acciones correctivas que permitan corregir los errores o falencias que se pudieran generar a causa del vencimiento de créditos.
5. El alto nivel de morosidad de la cartera de clientes genera inconvenientes importantes en la liquidez y rentabilidad de la empresa poniendo en riesgo la capacidad para cubrir los gastos operacionales y de financiamiento a corto plazo en el ejercicio de las actividades, administrativas, productivas y comerciales de la empresa.

### **Recomendaciones:**

1. Elaborar un manual de procedimientos estandarizados que contribuya al mejoramiento del proceso de recuperación de la cartera vencida de clientes.
2. Planificar adecuadamente los proyectos de electrificación en los que participará la empresa, con la finalidad de evaluar la magnitud de las inversiones y determinar la capacidad del cliente de cumplir con las obligaciones adquiridas, a fin de evitar pérdidas por incumplimiento en los pagos.
3. Aplicar los debidos procedimientos de control interno en la cartera de clientes que permitan obtener niveles aceptables de morosidad, evitando el sobreendeudamiento por falta de liquidez y reducir el riesgo del capital de trabajo comprometido en los créditos otorgados a clientes que no son recuperados oportunamente.
4. Rediseñar la estructura organizacional de la empresa en la que se incluya la creación de un departamento especializado en cobranzas, con el fin de mejorar los resultados en la recuperación de cartera vencida de clientes.
5. Realizar evaluaciones periódicas a la gestión de cobranzas para identificar los inconvenientes en la recuperación de cartera y de esta manera desarrollar nuevas

estrategias que permitan recaudar los saldos pendientes de pago, minimizando el riesgo de incobrabilidad.

## **CONCLUSIONES**

- La empresa VIBROPOSTE Cía. Ltda., no cuenta con un sistema de control interno debidamente documentado y formalizado que permita desarrollar de manera eficiente las acciones necesarias para una adecuada gestión de la cartera de clientes; esto genera dificultades a nivel de la estructura organizacional al no contar con un departamento especializado en actividades de cobranza, además, se observa que la entidad no lleva a cabo la evaluación de los riesgos de llevar a cabo proyectos que demandan de una gran inversión de recursos económicos por parte de los clientes reduciendo la capacidad de pago de las obligaciones por parte de estos.
- Se verifica que la empresa mantiene una antigüedad importante en los saldos de la cartera que se refleja en un alto nivel de morosidad que provoca inconvenientes importantes en la liquidez y rentabilidad incrementando el riesgo de contar con los recursos económicos necesarios para hacer frente a los gastos operacionales y a las obligaciones financieras adquiridas.
- Se constata que no existe una adecuada evaluación del manejo de la cartera vencida de la empresa VIBROPOSTE Cía. Ltda., la ausencia de evidencia documentada de la aplicación de indicadores financieros y de gestión que permitan obtener información actualizada de la situación de esta cuenta, dificulta la programación de acciones correctivas que permitan prevenir el vencimiento de los créditos.

## RECOMENDACIONES

- Implementar un sistema de control interno debidamente documentado y formalizado que permita el mejoramiento de los procesos de cobranza y de gestión de riesgos en la inversión de los proyectos de electrificación. Para lo cual, es necesario el diseño de políticas y manuales de procedimientos, y la reestructuración organizacional que incluya la creación de un departamento especializado en la recuperación de la cartera vencida de clientes.
- Verificar permanentemente la antigüedad de los saldos de la cartera de clientes con el propósito de identificar oportunamente los vencimientos y reducir el grado de morosidad garantizando un nivel aceptable de liquidez y rentabilidad para la empresa, además de evaluar la magnitud de las inversiones y determinar la capacidad de pago de los clientes.
- Realizar una evaluación periódica del manejo de la cartera vencida de la empresa VIBROPOSTE Cía. Ltda., utilizando indicadores financieros y de gestión que permitan establecer la situación real de los vencimientos y programar acciones oportunas para la recuperación de los créditos, evitando el sobreendeudamiento por falta de liquidez y el capital de trabajo comprometido en los créditos otorgados a los clientes.

## REFERENCIAS

- Arias, M. (2017). *El nivel de morosidad y las provisiones de la cartera de créditos en las Cooperativas de Ahorro y Crédito reguladas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Tesis de Maestría*. Obtenido de Universidad Técnica de Ambato:  
<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/25230/1/T3981M.pdf>
- Barriga, G. (2017). *“GESTIÓN DE CARTERA Y LIQUIDEZ DE LA EMPRESA TEXTIL EL PERAL CIA. LTDA. Tesis de Maestría*. Obtenido de Universidad Técnica de Ambato: <https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/25308>
- Borja, E. (enero de 2022). *LA GESTIÓN DE COBRANZA Y SU EFECTO EN LA RECUPERACIÓN DE LA CARTERA VENCIDA DEL BANECUADOR CANTÓN MILAGRO EN EL AÑO 2019. Tesis de Maestría*. Obtenido de Universidad Estatal de Milagro:  
<http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/5889/1/ALMEIDA%20LUIS.pdf>
- Código de Comercio. (29 de mayo de 2019). Obtenido de [https://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/lotaip/a2/2019/JUNIO/C%C3%B3digo\\_de\\_Comercio.pdf](https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/a2/2019/JUNIO/C%C3%B3digo_de_Comercio.pdf)
- Correa, J. (10 de julio de 2018). *Indicadores financieros y su eficiencia en la explicación de la generación de valor en el sector cooperativo*. Obtenido de Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión:  
[http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0121-68052018000200129&lng=pt&nrm=iso](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-68052018000200129&lng=pt&nrm=iso)

- COSO II . (10 de junio de 2015). *Ambiente de control*. Obtenido de Business Risk:  
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/risk/COSO-Sesion2.pdf>
- ECOTEC. (2018). *Administración, análisis y políticas de crédito*. Obtenido de  
[https://www.ecotec.edu.ec/material/material\\_2018F\\_FIN476\\_01\\_106572.pdf](https://www.ecotec.edu.ec/material/material_2018F_FIN476_01_106572.pdf)
- Fajardo , M., & Soto , C. (2018). *Gestión financiera empresarial*. Obtenido de Universidad Técnica de Machala:  
<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14354/1/Cap.2%20Fundamentos%20de%20la%20gesti%C3%B3n%20financiera.pdf>
- Jimbo, C. (06 de julio de 2019). *Análisis de eficiencia de la cartera de crédito en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo, mediante el modelo análisis envoltante de datos*. Obtenido de Revista Digital Publisher CEIT:  
[https://www.593dp.com/index.php/593\\_Digital\\_Publisher/article/view/122](https://www.593dp.com/index.php/593_Digital_Publisher/article/view/122)
- Ley de Compañías. (29 de diciembre de 2017). *Compañía de responsabilidad limitada*. Obtenido de [https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2018/02/ley\\_de\\_companias.pdf](https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2018/02/ley_de_companias.pdf)
- Ley de Régimen Tributario Interno. (21 de agosto de 2018). *Deducciones*. Obtenido de <https://www.ces.gob.ec/lotaip/2018/Agosto/Anexos-literal-a2/LEY%20DE%20REGIMEN%20TRIBUTARIO%20INTERNO,%20LRTI.pdf>
- López, T. (noviembre de 2017). *Estrategias para la recuperación de cartera morosa de ENACAL. Tesis de Maestría*. Obtenido de Universidad Autónoma de Nicaragua: <https://repositorio.unan.edu.ni/7536/1/17986.pdf>
- Macías , F. (22 de febrero de 2018). *Las metodologías de medición del riesgo crediticio en el Banco Nacional de Fomento y su influencia en los niveles de morosidad institucional. Tesis de Maestría*. Obtenido de Universidad Católica Santiago de Guayaquil: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/9993/1/T-UCSG-POS-MFEE-112.pdf>
- Manual de procedimientos VIBROPOSTE CÍA. LTDA. (2020).
- Mera, J., & Ordoñez, R. (diciembre de 2017). *CARTERA DE CRÉDITOS Y COBRANZAS Y SU IMPACTO EN LA LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MEDIC&SERVICES S.A.* Obtenido de Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana:

<https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/rentabilidad-medic&servicessa.html>

Morales, E. (2019). *Evaluación del proceso recuperación de cartera de la Dirección Comercial Zona Urbana de la Empresa Eléctrica Quito. Tesis de Maestría.*

Obtenido de Universidad Central del Ecuador:

<http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/18360/1/T-UCE-0005-CEC-174.pdf>

Norma NIIF Para las PYMES. (01 de enero de 2017). *Sección 11 Instrumentos Financieros Básicos*. Obtenido de IFRS Foundation.

Ocaña, V. (2020). *Diseño de un modelo de gestión para la recuperación de cartera de las cooperativas de ahorro y crédito del segmento 1. Tesis de Maestría.*

Obtenido de Universidad Andina Simón Bolívar:

<https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/7284/1/T3168-MAE-Oca%c3%b1a-%20Dise%c3%b1o.pdf>

Pilaguano, J. (23 de agosto de 2021). *Análisis del modelo de gestión financiera como herramienta para una adecuada toma de decisiones en las empresas privadas post- covid*. Obtenido de Revista Polo del Conocimiento:

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8094464>

Plaza, S. (julio de 2021). *ESTRATEGIAS PARA LA RECAUDACIÓN DE CARTERA EN EL DEPARTAMENTO DE COACTIVA DEL GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE LA CIUDAD DE ESMERALDAS. Tesis de Maestría*. Obtenido de Pontificia Universidad Católica del Ecuador:

<https://repositorio.pucese.edu.ec/bitstream/123456789/2676/1/Plaza%20Cortez%20Shakira%20Ivanova.pdf>

Puerta, F. (05 de abril de 2018). *Análisis financiero: enfoques en su evolución*.

Obtenido de Universidad Libre de Colombia:

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6676021>

Quimi, G. (02 de agosto de 2019). *OPTIMIZACION EN LA GESTION DE COBRANZAS DE LA COMPAÑÍA DELCORP S.A. Tesis de Maestría*. Obtenido de Universidad Santiago de Guayaquil:

<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/14030/1/T-UCSG-POS-MFEE-172.pdf>

Quinatoa , H. (2017). *Comportamiento de la cartera de crédito y su incidencia en la liquidez de las cooperativas de ahorro y crédito del segmento 2 d e la ciudad de Ambato. Tesis de Maestría*. Obtenido de Universidad Técnica de Ambato:  
<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/25885/1/T4036M.pdf>

Quintero, A. (marzo de 2021). *Razones financieras como herramientas de análisis de crédito para el sector Pymes. Tesis de Maestría*. Obtenido de Pontificia Universidad Católica del Ecuador:  
<https://repositorio.pucese.edu.ec/bitstream/123456789/2576/1/Quintero%20Casanova%20Andrea%20Florenacia.pdf>

Reglamento para aplicación Ley de Régimen Tributario Interno. (23 de abril de 2021).

Rojas, G. (24 de noviembre de 2020). *Propuesta metodológica para calcular pérdidas crediticias esperadas, utilizando el método simple de la NIIF 9*. Obtenido de Revista Digital Publisher CEIT:  
[https://www.593dp.com/index.php/593\\_Digital\\_Publisher/article/view/391](https://www.593dp.com/index.php/593_Digital_Publisher/article/view/391)

Superintendencia de Compañías. (2011). *Tabla de indicadores*. Obtenido de  
[https://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf](https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf)

Valle, E. (2017). *Crédito y Cobranzas*. Obtenido de Universidad Nacional Autónoma de México:  
[http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/opt/credito\\_cobranza.pdf](http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/opt/credito_cobranza.pdf)

## **ANEXOS**

### **Anexo A**

#### **Reporte TURNITIN**

NOMBRE DEL TRABAJO

**TESIS PARA URKUND W PALMA 4MARZ  
02023.pdf**

AUTOR

**Willian Palma**

RECuento DE PALABRAS

**9021 Words**

RECuento DE CARACTERES

**48418 Characters**

RECuento DE PÁGINAS

**68 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**2.3MB**

FECHA DE ENTREGA

**Apr 6, 2023 12:42 PM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**Apr 6, 2023 12:42 PM GMT-5****● 1% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 1% Base de datos de Internet
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de Crossref
- Base de datos de contenido publicado de Crossref
- 0% Base de datos de trabajos entregados

**● Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Material citado
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 15 palabras)

A  
V  
V**Anexo B****Solicitud de autorización para el desarrollo de la investigación**

Ibarra, 12 de abril del 2022

Ing. Dalila Hermoso

**Gerente de vibroposte. Cia. Ltda.**

Presente. -

**Asunto:** Solicitud de permiso para realizar trabajo de investigación

**Yo, Palma Oviedo Willian Israel**, identificado con C.I.: N° 1004121693 con domicilio en la ciudad de Ibarra, calle María Teresa de Calcuta y vía romerillo bajo. Ante Ud. respetuosamente me presento y expongo:

Que, previo a culminar la carrera profesional de **Contabilidad y Auditoría** en la Universidad Técnica del Norte, solicito a Ud. permiso para realizar trabajo de Investigación en la institución sobre **"Análisis de la cartera de la empresa VIBROPOSTE Cía. Ltda., durante el ejercicio económico 2020-2021."** para optar el grado de Licenciado en Contabilidad y Auditoría.

**Por lo expuesto:**

Ruego a usted acceder a mi solicitud.

Atentamente,



Palma Oviedo Willian Israel  
C.I.: 1004121693

DAIRA  
DALILA  
HERMOSO  
O AYALA  
Firmado digitalmente por  
DAIRA DALILA  
HERMOSO AYALA  
Fecha: 2022.04.12  
10:55:28 -0500  
Aceptado  
Ing. Dalila Hermoso  
Gerente General

**Anexo C**

**Selección del trabajo de titulación**



**DECLARATORIA DE SELECCIÓN PARA TRABAJO DE TITULACIÓN**

Doctora  
Soraya Rhea G.  
**DECANA FACAE**

De mis consideraciones:

Yo, **Palma Oviedo Willian Israel** portadora (o) de la cédula de ciudadanía No. **100412169-3**, estudiante del octavo nivel de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, solicito a usted de acuerdo al artículo 21 del Reglamento de Régimen Académico, y 3 de la Resolución No. 001-073 CEAACES - 2013 13 del Instructivo de la Unidad de Integración Curricular, acogerme a una de las siguientes opciones de titulación.  
(marcar con X en la opción elegida).

NO.	MODALIDAD DE TITULACIÓN	
1	TRABAJO DE TITULACIÓN: TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR	X
2	TRABAJO DE TITULACIÓN: EXAMEN DE CARÁCTER COMPLEXIVO	

Dirección de correo electrónico: wipalmao@utn.edu.ec  
Número de teléfono: 0982683703

Agradezco la atención a la presente.

Atentamente,

Palma Oviedo Willian Israel  
C.C. 1004121693  
Firma

12/04/2022

**Anexo D**

**RUC de la empresa VIBROPOSTE CIA. LTDA.**

<b>Razón Social</b> VIBROPOSTE CIA LTDA	<b>Número RUC</b> 1091745980001
--	------------------------------------

**Representante legal**  
 • HERMOSO AYALA DAIRA DALILA

<b>Estado</b> ACTIVO	<b>Régimen</b> REGIMEN GENERAL	
<b>Fecha de registro</b> 26/05/2014	<b>Fecha de actualización</b> 11/09/2019	<b>Inicio de actividades</b> 26/05/2014
<b>Fecha de constitución</b> 30/04/2014	<b>Reinicio de actividades</b> No registra	<b>Cese de actividades</b> No registra
<b>Jurisdicción</b> ZONA 1 / IMBABURA / ANTONIO ANTE		<b>Obligado a llevar contabilidad</b> SI
<b>Tipo</b> SOCIEDADES	<b>Agente de retención</b> SI	<b>Contribuyente especial</b> NO

### Domicilio tributario

#### Ubicación geográfica

**Provincia:** IMBABURA **Cantón:** ANTONIO ANTE **Parroquia:** SAN JOSE DE CHALTURA

#### Dirección

**Barrio:** ANAFITO **Calle:** CORNELIO VELASCO **Número:** SN **Intersección:** PANAMERICANA VIA ATUNTAQUI **Carretera:** VIA A ATUNTAQUI **Código postal:** 100217 **Número de piso:** 0 **Referencia:** A CINCO CUADRAS DE LA GRUTA DE TIERRA BLANCA

### Medios de contacto

**Email:** dalila\_dayra1992@yahoo.es **Teléfono domicilio:** 062533159 **Celular:** 0991641589

### Actividades económicas

- C23950101 - FABRICACIÓN DE COMPONENTES ESTRUCTURALES Y MATERIALES PREFABRICADOS PARA OBRAS DE CONSTRUCCIÓN O DE INGENIERÍA CIVIL DE HORMIGÓN: LOSETAS, LOSAS, BALDOSAS, LADRILLOS, BLOQUES, PLANCHAS, PANELES, LÁMINAS, TABLEROS, CAÑOS, TUBOS, POSTES, ETCÉTERA.
- G46900002 - VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS DIVERSOS PARA EL CONSUMIDOR.

### Establecimientos

<b>Abiertos</b>	<b>Cerrados</b>
1	0

### Obligaciones tributarias

- 2011 - DECLARACION DE IVA
- 1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE

**Razón Social**  
VIBROPOSTE CIA LTDA

**Número RUC**  
1091745980001

- 1021 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
- ANEXO RELACIÓN DEPENDENCIA
- ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- ANEXO ACCIONISTAS, PARTÍCIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES - ANUAL
- ANEXO DE DIVIDENDOS, UTILIDADES O BENEFICIOS - ADI

**i** Las obligaciones tributarias reflejadas en este documento están sujetas a cambios. Revise periódicamente sus obligaciones tributarias en [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec).

### Números del RUC anteriores

No registra



Código de verificación: CATRCR2022001438456

Fecha y hora de emisión: 04 de julio de 2022 11:31

Dirección IP: 10.1.2.143

Validez del certificado: El presente certificado es válido de conformidad a lo establecido en la Resolución No. NAC-DGER/GC15-00000217, publicada en el Tercer Suplemento del Registro Oficial 462 del 19 de marzo de 2015, por lo que no requiere sello ni firma por parte de la Administración Tributaria, mismo que lo puede verificar en la página transaccional SRI en línea y/o en la aplicación SRI Móvil.

## Anexo E

### Estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2020

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE 2020**  
**VIBROPOSTE CIA LTDA**  
**(EXPRESADO EN MILES DE DOLARES EUA)**

<b><u>ACTIVOS CORRIENTES</u></b>	<b><u>584,446.86</u></b>	<b><u>PASIVOS</u></b>	<b><u>321,204.76</u></b>
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES	57,507,51	PASIVOS A CORTO PLAZO	
ACTIVOS FINANCIEROS		PROVEEDORES LOCALES	48999.04
CUENTAS POR COBRAR CUENTES	206,905,44	OTRAS CUENTAS POR PAGAR	57087.82
CUENTAS POR COBRAR ACCIONISTAS	38,311,56	15% POR PAGAR TRABAJADORES	17881.42
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	15847,67	OBLIGACIONES CON EL IESS	1985,04
PROVISION CTAS INCOBRABLES	-2069,05	IMPUESTOS FISCALES	23518,56
CUENTAS FISCALES		ANTICIPOS DE CUENTES	163493,22
CREDITO TRIBUTARIO IVA	15131,00	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO 2020	20409,66
CREDITO TRIBUTARIO RENTA	12629,59		
INVENTARIOS			
INV DE MATERIA PRIMA	5,211,31	<b><u>PATRIMONIO</u></b>	<b><u>374,000.28</u></b>
INV SUMINISTROS Y MATERIALES	0	PATRIMONIO NETO	
INV PRODUCTO TERMINADO	234,971,93	CAPITAL	
<b><u>ACTIVOS NO CORRIENTES</u></b>	<b><u>207756.49</u></b>	CAPITAL SOCIAL	400
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		APORTES SOCIOS FUTURAS CAPITALIZACIONES	2581,22
Terreno	47613,68	RESERVA LEGAL	
Edificio e instalaciones	21309,32	RESERVA LEGAL	7793,69
Depreciacion Acumulada Edificio	(7,532,40)	RESULTADO DEL EJERCICIO	
Vehiculo	28938,59	Utilidad del Ejercicio	
Depreciacion Acumulada Vehiculo	(26,044,74)	RESULTADOS	
Muebles y Enseres	4429,29	RESULTADOS ACUMULADOS	363225,37
Depreciacion Acumulada Muebles y Enseres	(3,346,07)	<b><u>RESULTADO DEL EJERCICIO (UTILIDAD)</u></b>	<b><u>80,918.41</u></b>
Equipo de Computo	17103,57		
Depreciacion Acumulada Equipo de Computo	(16,069,64)		
Maquinaria y Equipo	208697,12		
Depreciacion Acumulada Maquinaria y Equipo	(73,342,23)		
<b><u>TOTAL DEL ACTIVO</u></b>	<b><u>796,203.45</u></b>	<b><u>TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO</u></b>	<b><u>796,203.45</u></b>

ING. DALILA HERMOSO  
GERENTE GENERAL

ING ANA RAMIREZ  
CONTADORA

## Anexo F

**Cuentas por cobrar clientes 2020**

<b>ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE 2020</b>		
<b>VIBROPOSTE CIA LTDA</b>		
<b>(EXPRESADO EN MILES DE DOLARES EUA)</b>		
<b>1.1.02</b>	<b>ACTIVOS FINANCIEROS</b>	<b>261.064,67</b>
<b>1.1.02.01</b>	<b>CUENTAS POR COBRAR CLIENTES</b>	<b>245.217,00</b>
1.1.02.01.01	Cientes	206.905,44
1.1.02.01.01.000088	Ciente 1	1.854,75
1.1.02.01.01.000083	Ciente 2	7,66
1.1.02.01.01.000072	Ciente 3	513,56
1.1.02.01.01.000444	Ciente 4	6.831,88
1.1.02.01.01.000465	Ciente 5	35.317,05
1.1.02.01.01.000017	Ciente 6	218,63
1.1.02.01.01.000331	Ciente 7	1.120,57
1.1.02.01.01.000089	Ciente 8	40.478,70
1.1.02.01.01.000014	Ciente 9	17,16
1.1.02.01.01.000266	Ciente 10	1.389,14
1.1.02.01.01.000491	Ciente 11	1.377,60
1.1.02.01.01.000012	Ciente 12	7.664,94
1.1.02.01.01.000175	Ciente 13	51.557,31
1.1.02.01.01.000008	Ciente 14	734,07
1.1.02.01.01.000010	Ciente 15	7.236,83
1.1.02.01.01.000074	Ciente 16	18,58
1.1.02.01.01.000543	Ciente 17	520,71
1.1.02.01.01.000102	Ciente 18	10.301,06
1.1.02.01.01.000182	Ciente 19	58,00
1.1.02.01.01.000162	Ciente 20	252,81
1.1.02.01.01.000018	Ciente 21	1.664,89
1.1.02.01.01.000029	Ciente 22	168,00
1.1.02.01.01.000004	Ciente 23	9.247,80
1.1.02.01.01.000011	Ciente 24	505,02
1.1.02.01.01.000554	Ciente 25	719,89
1.1.02.01.01.000246	Ciente 26	432,20
1.1.02.01.01.000021	Ciente 27	26.519,67
1.1.02.01.01.000007	Ciente 28	176,96

## Anexo G

### Estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2021

#### VIBROPOSTE Balance General al 31 de Diciembre de 2021

+	Código	Cuenta	2021/12
	1	ACTIVOS	\$ 1.441.924,49
	1.1	ACTIVOS CORRIENTES	\$ 795.429,80
	1.1.01	EFECTIVO Y EQUIVALENTES	\$ 154.476,35
	1.1.01.01	EFECTIVO	\$ 350,00
	1.1.01.01.02	Caja Chica	\$ 350,00
	1.1.01.02	INSTITUCIONES FINANCIERAS	\$ 154.126,35
	1.1.01.02.01	Banco Internacional	\$ 138.559,54
	1.1.01.02.21	Ahorro Programado 980800972	\$ 15.566,81
	1.1.02	ACTIVOS FINANCIEROS	\$ 474.026,74
	1.1.02.01	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$ 438.827,55
	1.1.02.01.01	Clientes	\$ 447.544,46
	1.1.02.01.01.000478	Cliente 1	\$ 13,93
	1.1.02.01.01.000749	Cliente 2	\$ 9.017,19
	1.1.02.01.01.000178	Cliente 3	\$ 1.061,76
	1.1.02.01.01.000088	Cliente 4	\$ 1.854,75
	1.1.02.01.01.000083	Cliente 5	\$ 7,66
	1.1.02.01.01.000072	Cliente 6	\$ 1.834,56
	1.1.02.01.01.000483	Cliente 7	\$ 90,00
	1.1.02.01.01.000634	Cliente 8	\$ 37.887,00
	1.1.02.01.01.000175	Cliente 9	\$ 39.553,84
	1.1.02.01.01.000622	Cliente 10	\$ 3.886,72
	1.1.02.01.01.000560	Cliente 11	\$ 72.726,72
	1.1.02.01.01.000331	Cliente 12	\$ 16.364,85
	1.1.02.01.01.000016	Cliente 13	\$ 35.678,69
	1.1.02.01.01.000089	Cliente 14	\$ 40.213,04
	1.1.02.01.01.000266	Cliente 15	\$ 1.954,40
	1.1.02.01.01.000008	Cliente 16	\$ 734,07
	1.1.02.01.01.000010	Cliente 17	\$ 39.473,88
	1.1.02.01.01.000102	Cliente 18	\$ 7.601,06
	1.1.02.01.01.000162	Cliente 19	\$ 23.999,38
	1.1.02.01.01.000018	Cliente 20	\$ 1.664,89
	1.1.02.01.01.000029	Cliente 21	\$ 168,00
	1.1.02.01.01.000004	Cliente 22	\$ 7.783,61
	1.1.02.01.01.000081	Cliente 23	\$ 171,98
	1.1.02.01.01.000019	Cliente 24	\$ 2.839,92
	1.1.02.01.01.000644	Cliente 25	\$ 100.785,60
	1.1.02.01.01.000007	Cliente 26	\$ 176,96
	1.1.02.01.31	Cuentas x Cobrar Accionistas	\$ 36.118,62
	1.1.02.01.31.000028	Accionista 1	\$ 9.631,57
	1.1.02.01.31.000029	Accionista 2	\$ 18.084,54
	1.1.02.01.31.000004	Accionista 3	\$ 8.402,51
	1.1.02.01.50	Provisión para Cuentas Incobrables	\$ -44.835,53
	1.1.02.02	CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS	\$ 1.237,67
	1.1.02.02.01	Anticipo a Empleados	\$ 1.237,67

□

1.1.02.02.01.000408	Empleado 1	\$	112,00
1.1.02.02.01.000051	Empleado 2	\$	13,00
1.1.02.02.01.000056	Empleado 3	\$	612,67
1.1.02.02.01.000029	Empleado 4	\$	500,00
1.1.02.04	<b>CUENTAS POR COBRAR PROVEEDORES</b>	\$	33.961,52
1.1.02.04.01	Anticipo a Proveedores	\$	33.961,52
1.1.02.04.01.000623	Proveedor 1	\$	397,27
1.1.02.04.01.000714	Proveedor 2	\$	142,52
1.1.02.04.01.000152	Proveedor 3	\$	140,85
1.1.02.04.01.000391	Proveedor 4	\$	193,23
1.1.02.04.01.000474	Proveedor 5	\$	1.432,00
1.1.02.04.01.000384	Proveedor 6	\$	481,72
1.1.02.04.01.000713	Proveedor 7	\$	100,00
1.1.02.04.01.000365	Proveedor 8	\$	20,00
1.1.02.04.01.000814	Proveedor 9	\$	753,60
1.1.02.04.01.000376	Proveedor 10	\$	28.508,23
1.1.02.04.01.000392	Proveedor 11	\$	540,81
1.1.02.04.01.000025	Proveedor 12	\$	563,11
1.1.02.04.01.000033	Proveedor 13	\$	32,18
1.1.02.04.01.000771	Proveedor 14	\$	656,00
1.1.03	<b>CUENTAS FISCALES</b>	\$	36.380,73
1.1.03.01	CREDITO TRIBUTARIO IVA	\$	15.289,69
1.1.03.01.01	Iva en Compras Bienes y Servicios	\$	8.837,82
1.1.03.01.03	Retenciones Etc. IVA	\$	6.451,87
1.1.03.02	CREDITO TRIBUTARIO RENTA	\$	21.091,04
1.1.03.02.02	Retenciones en la Etc. IR.	\$	21.091,04
1.1.04	<b>INVENTARIOS</b>	\$	130.545,98
1.1.04.01	MATERIA PRIMA	\$	3.613,08
1.1.04.01.01	Inventario de Materia Prima	\$	3.613,08
1.1.04.03	REPUESTOS Y HERRAMIENTAS	\$	309,99
1.1.04.03.01	Inventario Repuestos y Herramientas	\$	309,99
1.1.04.04	PRODUCTOS TERMINADOS	\$	126.622,91
1.1.04.04.01	Inventarios de Productos Terminados	\$	126.622,91
1.2	<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	\$	646.494,69
1.2.01	<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	\$	636.812,47
1.2.01.01	TERRENO	\$	196.632,34
1.2.01.01.01	Terreno	\$	47.613,68
1.2.01.01.02	Revalorización Terreno	\$	149.018,66
1.2.01.02	EDIFICIO	\$	246.832,09
1.2.01.02.01	Edificio e Instalaciones	\$	23.019,32
1.2.01.02.02	Depreciación Acumulada Edificio	\$	-8.466,56
1.2.01.02.05	Revalorización Edificio	\$	232.279,33
1.2.01.03	VEHICULO	\$	2.893,85
1.2.01.03.01	Vehículo	\$	28.938,59
1.2.01.03.02	Depreciación Acumulada Vehículo	\$	-26.044,74
1.2.01.04	MUEBLES Y ENSERES	\$	976,01
1.2.01.04.01	Muebles y Enseres	\$	4.636,25
1.2.01.04.02	Depreciación Acumulada Muebles y Enseres	\$	-3.660,24
1.2.01.05	EQUIPO DE COMPUTO	\$	1.922,71
1.2.01.05.01	Equipo de Computo	\$	18.829,50

1.2.01.05.02	Depreciación Acumulada Equipo de Computo	\$	-16.906,79
1.2.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	\$	187.555,47
1.2.01.06.01	Maquinaria y Equipo	\$	250.996,03
1.2.01.06.02	Depreciación Acumulada Maquinaria y Equipo	\$	-63.440,56
1.2.05	<b>IMPUESTOS DIFERIDOS</b>	<b>\$</b>	<b>9.682,22</b>
1.2.05.01	ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	\$	9.682,22
1.2.05.01.01	Activo Por Impuesto Diferido	\$	9.682,22
			-----
	<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>\$</b>	<b>1.441.924,49</b>
2	<b>PASIVOS</b>	<b>\$</b>	<b>435.887,50</b>
2.1	<b>PASIVOS A CORTO PLAZO</b>	<b>\$</b>	<b>433.831,68</b>
2.1.01	<b>PROVEEDORES</b>	<b>\$</b>	<b>100.777,19</b>
2.1.01.01	<b>PROVEEDORES LOCALES</b>	<b>\$</b>	<b>100.777,19</b>
2.1.01.01.01	Proveedores Locales	\$	41.664,56
2.1.01.01.01.000026	Proveedor local 1	\$	1.436,86
2.1.01.01.01.000168	Proveedor local 2	\$	15,00
2.1.01.01.01.000195	Proveedor local 3	\$	192,86
2.1.01.01.01.000123	Proveedor local 4	\$	24,00
2.1.01.01.01.000314	Proveedor local 5	\$	285,83
2.1.01.01.01.000124	Proveedor local 6	\$	38,38
2.1.01.01.01.000045	Proveedor local 7	\$	1.741,27
2.1.01.01.01.000249	Proveedor local 8	\$	3.644,19
2.1.01.01.01.000175	Proveedor local 9	\$	12,52
2.1.01.01.01.000113	Proveedor local 10	\$	233,81
2.1.01.01.01.000471	Proveedor local 11	\$	27,99
2.1.01.01.01.000137	Proveedor local 12	\$	15,00
2.1.01.01.01.000624	Proveedor local 13	\$	238,95
2.1.01.01.01.000022	Proveedor local 14	\$	253,00
2.1.01.01.01.000405	Proveedor local 15	\$	1.103,18
2.1.01.01.01.000368	Proveedor local 16	\$	4,76
2.1.01.01.01.000308	Proveedor local 17	\$	9,20
2.1.01.01.01.000036	Proveedor local 18	\$	322,42
2.1.01.01.01.000029	Proveedor local 19	\$	687,70
2.1.01.01.01.000004	Proveedor local 20	\$	9.825,18
2.1.01.01.01.000615	Proveedor local 21	\$	59,99
2.1.01.01.01.000708	Proveedor local 22	\$	482,42
2.1.01.01.01.000376	Proveedor local 23	\$	6.981,22
2.1.01.01.01.000315	Proveedor local 24	\$	106,94
2.1.01.01.01.000090	Proveedor local 25	\$	13.358,78
2.1.01.01.01.000025	Proveedor local 26	\$	563,11
2.1.01.01.09	Documentos por Pagar (Cheques posfechados)	\$	21.480,59
2.1.01.01.22	Provisiones por Liquidar	\$	37.632,04
2.1.03	<b>OBLIGACIONES CON EL PERSONAL</b>	<b>\$</b>	<b>88.899,12</b>
2.1.03.01	<b>SUELDOS Y SALARIOS POR PAGAR</b>	<b>\$</b>	<b>16.817,55</b>
2.1.03.01.01	Sueldos por Pagar	\$	15.447,36
2.1.03.01.02	Fondo Multas	\$	1.370,19
2.1.03.02	<b>BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR</b>	<b>\$</b>	<b>72.081,57</b>
2.1.03.02.01	Décimo Tercer Sueldos	\$	1.104,23

2.1.03.02.02	Décimo Cuarto Sueldo	\$	3.233,23
2.1.03.02.03	Vacaciones	\$	5.894,92
2.1.03.02.04	15% Participación Laboral	\$	61.849,19
2.1.04	<b>OBLIGACIONES CON EL IESS</b>	<b>\$</b>	<b>3.013,67</b>
2.1.04.01	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	\$	2.782,80
2.1.04.01.01	Aporte Personal IESS	\$	1.172,82
2.1.04.01.02	Aporte Patronal IESS	\$	1.609,98
2.1.04.02	PRESTAMOS POR PAGAR AL IESS	\$	230,87
2.1.04.02.02	Préstamos Quirografarios	\$	230,87
2.1.05	<b>IMPUESTOS FISCALES</b>	<b>\$</b>	<b>128.881,01</b>
2.1.05.01	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO - IVA	\$	34.349,25
2.1.05.01.01	Impuesto al Valor Agregado IVA Ventas	\$	33.806,86
2.1.05.01.05	Retenciones en la Fuente de IVA 30%	\$	173,34
2.1.05.01.07	Retenciones en la Fuente de IVA 70%	\$	177,26
2.1.05.01.08	Retenciones en la Fuente de IVA 100%	\$	191,79
2.1.05.02	RETENCIONES EN LA FUENTE DE IR	\$	1.318,35
2.1.05.02.02	Ret. Fte. I.R. Honorarios Profesionales	\$	153,78
2.1.05.02.06	Ret. Fte. I.R. Transporte 310	\$	-
2.1.05.02.07	Ret. Fte. I.R. Transferencia de Bienes Muebles 1.75%	\$	1.076,84
2.1.05.02.12	Ret. Fte. I.R. Otros Aplicables al 2.75%	\$	22,03
2.1.05.02.17	Ret. Fte. IR Servicios de Construcción 1.75%	\$	28,00
2.1.05.02.18	Ret. Fte. Régimen Micro Bienes y Servicios 1.75%	\$	32,79
2.1.05.02.19	Ret. Fte. Notarios y Registradores de la Propiedad 8%	\$	4,91
2.1.05.03	IMPUESTO A LA RENTA	\$	93.213,41
2.1.05.03.01	Impuesto a la Renta por Pagar	\$	93.213,41
2.1.06	<b>PASIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$</b>	<b>112.260,69</b>
2.1.06.01	ANTICIPOS RECIBIDOS DE CLIENTES	\$	112.260,69
2.1.06.01.01	Anticipos de Clientes	\$	102.578,47
2.1.06.01.01.000561	Anticipo cliente 1	\$	5,58
2.1.06.01.01.000668	Anticipo cliente 2	\$	971,20
2.1.06.01.01.000328	Anticipo cliente 3	\$	2,36
2.1.06.01.01.000016	Anticipo cliente 4	\$	95.810,68
2.1.06.01.01.000375	Anticipo cliente 5	\$	22,49
2.1.06.01.01.000244	Anticipo cliente 6	\$	8,78
2.1.06.01.01.000354	Anticipo cliente 7	\$	0,81
2.1.06.01.01.000329	Anticipo cliente 8	\$	7,84
2.1.06.01.01.000020	Anticipo cliente 9	\$	4.142,88
2.1.06.01.01.000797	Anticipo cliente 10	\$	265,44
2.1.06.01.01.000285	Anticipo cliente 11	\$	6,75
2.1.06.01.01.000015	Anticipo cliente 12	\$	260,14
2.1.06.01.01.000330	Anticipo cliente 13	\$	1.073,52
2.1.06.01.03	Impuesto Diferido por Pagar por Incobrables	\$	9.682,22
2.2	<b>PASIVOS A LARGO PLAZO</b>	<b>\$</b>	<b>2.055,82</b>
2.2.01	<b>OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>	<b>\$</b>	<b>2.055,82</b>
2.2.01.02	OTROS PASIVOS O CORRIENTE	\$	2.055,82
2.2.01.02.01	Reserva Jubilación Patronal y Desahucio	\$	2.055,82
<b>TOTAL DEL PASIVO</b>		<b>\$</b>	<b>435.887,50</b>

3	PATRIMONIO	\$ 1.006.036,99
3.1	PATRIMONIO NETO	\$ 1.006.036,99
3.1.01	<b>CAPITAL</b>	<b>\$ 2.981,22</b>
3.1.01.01	CAPITAL APORTADO	\$ 2.981,22
3.1.01.01.01	Capital Social	\$ 400,00
3.1.01.01.02	Aporte de Socios	\$ 2.581,22
3.1.02	<b>RESERVA LEGAL</b>	<b>\$ 389.091,68</b>
3.1.02.01	RESERVA LEGAL	\$ 7.793,69
3.1.02.01.01	Reserva Legal	\$ 7.793,69
3.1.02.02	RESULTADO DEL EJERCICIO	\$ -
3.1.02.02.01	Utilidad del Ejercicio	\$ -
3.1.02.03	OTROS RESULTADOS INTEGRALES	\$ 381.297,99
3.1.02.03.01	Superávit por Revalorización de Activos	\$ 381.297,99
3.1.03	<b>RESULTADOS</b>	<b>\$ 613.964,09</b>
3.1.03.01	RESULTADOS ACUMULADOS	\$ 356.698,77
3.1.03.01.01	Resultados Acumulados	\$ 356.698,77
3.1.03.02	RESULTADO DEL EJERCICIO	\$ 257.265,32
3.1.03.02.01	Utilidad del Ejercicio	\$ 257.265,32
	<b>TOTAL DEL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 1.006.036,99</b>
	TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 1.441.924,49
	SALDOS INICIALES	\$0,00

-----  
ING. DALILA HERMOS  
GERENTE

-----  
MsC. ANA RAMIREZ  
CONTADORA

## Auxiliares contables

**VIBROPOSTE**

Estado de Cuentas

Periodo-report: 2020/01/01 al 2020/12/31

Pag. 1

Docum.	PagoEmision	Vence	Dias	Debitos	Creditos	Saldo Refer.	Detalle
Grupo: Todos los Grupos		Subgrupo: Todos los Subgrupos		Vendedor: Todos los Vendedores		Soma: Todas/Todas	
000004 CLIENTE 23      Dia: N° 6 1 2 VIA A DALE N° RESIDENCIAL 8      Cuid: ***NO EXISTE***Tel:							
D00000000001	001	19/01/01	19/01/02	729	10,487.44	10,487.44	SALDO INIC INICIAL SOCIO
D00000001880		19/12/30		362	694.28	9,793.16	CRUCE
D00000002237		20/07/29		874	694.98	9,098.18	CRUCE CUOTA PTMO CON UTILIDAD
Subtotal->				10,487.44	1,389.26	9,098.18	
D00000001882	001	19/11/11	20/12/31	2,069.62		2,069.62	RECLASIF ES 876 ES ACCIONISTA
D00000002126		20/07/29			2,069.62	.00	CRUCE ANTICIPO CON UTILIDAD 2019
Subtotal->				2,069.62	2,069.62	.00	
EB0000001303	001	20/03/02	20/03/30	276	80.00	80.00	4172 DEVOLUCION ACOPLES CALIBRACION
D00000001826		20/03/09			80.00	.00	CRUCE FP 1275/EB1303
Subtotal->				80.00	80.00	.00	
EB0000001817	001	20/06/27	20/12/31	293.48		293.48	4381 PAGO FC 520
D00000002088		20/06/29			293.48	.00	CRUCE EB1817 293.48 Y FP1882 317.93
Subtotal->				293.48	293.48	.00	
FC1000000068	001	19/12/04	19/12/25	372	10,200.90	10,200.90	3803 FC1000000068/CLIENTE 23
D00000001282		19/12/24			3,358.04	1,648.86	CRUCE DE CUENTAS FC. 62
D00000002233		20/07/31		219	1,648.86	.00	Cruce de ctas fc. 62-111-150
Subtotal->				10,200.90	10,200.90	.00	
FC1000000111	001	20/03/11	20/03/19	287	495.64	495.64	EB876 FC1000000111/CLIENTE 23
D00000002283		20/07/31		184	495.64	.00	Cruce de ctas fc. 62-111-150
Subtotal->				495.64	495.64	.00	
FC1000000150	001	20/07/31	20/08/01	152	6,603.59	6,603.59	FC1000000150/CLIENTE 23
D00000002193		20/07/31			3,258.50	3,245.09	Cruce de ctas fc. 62-111-150
D00000002694		20/11/06		97	616.48	2,628.66	CRUCE FC. 150 CON AC.295 Y AC.247
AC0000000090		20/11/01		92	2,000.00	628.66	DEPOSITO CM. ABOHO
D00000002732		20/12/09		120	628.66	.00	CRUCE FC. 150,219,216
Subtotal->				6,603.59	6,603.59	.00	
FC1000000213	001	20/11/12	20/11/13	48	415.93	415.93	FC1000000213/CLIENTE 23
D00000002733		20/12/09		26	415.93	.00	CRUCE FC. 150,219,216
Subtotal->				415.93	415.93	.00	
FC1000000216	001	20/11/20	20/11/21	40	5,769.37	5,769.37	FC1000000216/CLIENTE 23
D00000002733		20/12/09		18	988.41	4,807.96	CRUCE FC. 150,219,216
Subtotal->				5,769.37	988.41	4,807.96	
Subtotal->				.00	.00	.00	
FC1000000250	001	20/12/22	20/12/23	8	4,429.54	4,429.54	FC1000000250/CLIENTE 23
Subtotal->				4,429.54	.00	4,429.54	
Total->				40,519.92	22,479.94	18,048.98	
000006 CLIENTE 29      Dia: LUIS MEJIA Y EDMENDO ORLANDA      Cuid: OTARSO      Tel: 2946-480							
FC1000000091	001	20/02/10	20/02/20	315	8,789.92	8,789.92	FC1000000091/CLIENTE 29
VC1000000009		20/02/12			8,789.92	.00	VC1000000009 CLIENTE 29
Subtotal->				8,789.92	8,789.92	.00	
FC1000000092	001	20/02/12	20/02/13	322	4,414.14	4,414.14	FC1000000092/CLIENTE 29
AC0000000273		20/02/13		5	4,414.14	.00	TRANSFERENCIA PAGO
Subtotal->				4,414.14	4,414.14	.00	
Total->				13,168.06	13,168.06	.00	
000007 CLIENTE 28      Dia: LUIS MEJIA Y EDMENDO ORLANDA      Cuid: ***NO EXISTE***Tel: 2946-480							
D00000000013	001	19/01/01	19/01/02	729	176.96	176.96	SALDO INIC INICIAL CLIENTES
Subtotal->				176.96	.00	176.96	
FC1000000165	001	20/09/01	20/09/02	120	2,379.79	2,379.79	FC 1000000165/CLIENTE 28
AC0000000282		20/10/26		54	2,379.79	.00	TRANSFERENCIA PAGO
Subtotal->				2,379.79	2,379.79	.00	
Total->				2,556.75	2,379.79	176.96	
000008 CLIENTE 14      Dia: N° CRISTOBAL DE TROVA 10-72 Y PIED      Cuid: ***NO EXISTE***Tel: 0994423042							
D00000000014	001	19/01/01	19/01/02	729	794.07	794.07	SALDO INIC INICIAL CLIENTES
04/07/2022 15:53:09 FACTURACION ELECTRONICA							

Docum.	PagoEmision	Vence	Dias	Debitos	Creditos	Saldo Refer.	Detalle
			Subtotal->	734.07	.00	734.07	
			Total->	734.07	.00	734.07	
000010	CLIENTE 15		Dic: MANUEL RAFAEL VALDOSPINO 540 Y 50				Ciudad: OMAHA Tel: 098820026
FC1000000046	001	19/11/21	19/12/22	400	20,655.96	20,655.96	FC1000000046/CLIENTE 15
D90000001144		19/11/21			10,750.76	9,935.20	CRUCE DE CUENTAS FC. 0046
AC0000000281		19/12/27		33	3,000.00	6,935.20	DEPOSITO CM. 1967 ABOCO
AC0000000296		20/01/31		70	3,000.00	3,935.20	DEPOSITO CM. ABOCO
AC0000000278		20/02/26		96	3,935.20	.00	DEPOSITO CM PAGO
			Subtotal->	20,655.96	20,655.96	.00	
FC1000000062	001	19/12/09	19/12/10	287	15,042.31	15,042.31	FC1000000062/CLIENTE 15
AC0000000175		20/02/26		75	15,042.31	.00	DEPOSITO CM PAGO
			Subtotal->	15,042.31	15,042.31	.00	
FC1000000110	001	20/09/11	20/09/12	294	5,556.94	5,556.94	FC1000000110/CLIENTE 15
D90000001906		20/09/15		1	5,556.94	.00	DEPOSITO CM PAGO
			Subtotal->	5,556.94	5,556.94	.00	
FC1000000118	001	20/09/16	20/09/15	290	6,371.40	6,371.40	FC1000000118/CLIENTE 15
D90000001906		20/09/15			6,371.40	.00	DEPOSITO CM PAGO
			Subtotal->	6,371.40	6,371.40	.00	
FC1000000141	001	20/07/08	20/07/09	175	12,554.51	12,554.51	FC1000000141/CLIENTE 15
AC0000000248		20/09/07		60	8,500.00	11,554.51	DEPOSITO CM. ABOCO
AC0000000416		20/12/03		147	4,247.51	7,236.53	DEPOSITO EF. ABOCO
			Subtotal->	12,554.51	12,247.51	7,236.53	
FC1000000142	001	20/07/14	20/07/15	169	452.02	452.02	FC1000000142/CLIENTE 15
AC0000000416		20/12/03		141	452.02	.00	DEPOSITO EF. ABOCO
			Subtotal->	452.02	452.02	.00	
			Total->	69,024.44	60,797.61	7,236.53	
000011	CLIENTE 24		Dic: OMBED 9-97 Y EUSEBIO BOGGERO				Ciudad: IBAGUA Tel: 0980411696
FC1000000060	001	19/12/09	19/12/10	287	1,049.04	1,049.04	FC1000000060/CLIENTE 24
AC0000000229		19/12/19		9	500.00	549.04	TRANSFERENCIA ABOCO
AC0000000284		20/09/08		84	549.04	.00	DEPOSITO CM. PAGO
			Subtotal->	1,049.04	1,049.04	.00	
FC1000000061	001	19/12/09	19/12/10	287	6.66	6.66	FC1000000061/CLIENTE 24
AC0000000284		20/09/08		84	6.66	.00	DEPOSITO CM. PAGO
			Subtotal->	6.66	6.66	.00	
FC1000000229	001	20/12/03	20/12/15	13	505.02	505.02	FC1000000229/CLIENTE 24
			Subtotal->	505.02	.00	505.02	
			Total->	1,560.72	1,055.70	505.02	
000012	CLIENTE 12		Dic: PANAMERICANA NORIE EAS Y SV. NORIE				Ciudad: TULCAN Tel: 0989602040
FC0000000281	001	19/07/16	19/09/14	474	520.28	520.28	SALDO INIC FC0000000281/CLIENTE 12
D90000002294		20/09/03		324	520.28	.00	CRUCE DE CUENTAS VARIAS FACTURAS
			Subtotal->	520.28	520.28	.00	
FC1000000008	001	19/09/11	19/09/12	476	192.09	192.09	SALDO INIC FC1000000008/CLIENTE 12
AC0000000177		19/09/19		1	191.82	.21	DEPOSITO CM. PAGO FC. 008
D90000002294		20/09/03		326	.21	.00	CRUCE DE CUENTAS VARIAS FACTURAS
			Subtotal->	192.09	192.09	.00	
FC1000000011	001	19/09/23	19/09/24	464	264.62	264.62	SALDO INIC FC1000000011/CLIENTE 12
D90000002294		20/09/03		314	264.62	.00	CRUCE DE CUENTAS VARIAS FACTURAS
			Subtotal->	264.62	264.62	.00	
FC1000000108	001	20/09/09	20/09/10	296	976.64	976.64	SALDO INIC FC1000000108/CLIENTE 12
AC0000000302		20/09/10			5.72	967.92	Retencion 001-001-000006089
D90000002294		20/09/03		146	967.92	.00	CRUCE DE CUENTAS VARIAS FACTURAS
			Subtotal->	976.64	976.64	.00	
FC1000000116	001	20/09/16	20/09/17	289	2,441.60	2,441.60	FC1000000116/CLIENTE 12
AC0000000303		20/09/16			21.80	2,419.80	Retencion 001-001-000006091
D90000002294		20/09/03		139	2,419.80	.00	CRUCE DE CUENTAS VARIAS FACTURAS
			Subtotal->	2,441.60	2,441.60	.00	

FC1000000158	001	20/05/11	20/05/11	141	2,320.72	2,320.72	2,320.72	FC1000000158/CLIENTE 12
DG0000002443		20/05/17		36		2,320.72		CRUCE DE CUENTAS FC. 174 CON AC.235
				Subtotal->	2,320.72	2,320.72	.00	
				Subtotal->	.00	.00	.00	
FC1000000175	001	20/05/17	20/10/02	90	12,868.98	12,868.98	12,868.98	FC1000000175/CLIENTE 12
DG0000002443		20/05/17				6,496.49	6,471.94	CRUCE DE CUENTAS FC. 174 CON AC.235
AC0000000385		20/09/24				2,371.93	6,000.00	TRANSFERENCIA ABOHO
AC0000000381		20/09/24				6,000.00	6,000.00	TRANSFERENCIA PAGO
				Subtotal->	12,868.98	12,868.98	.00	
FC1000000208	001	20/11/07	20/11/22	99	12,488.88	12,488.88	12,488.88	FC1000000208/CLIENTE 12
VC1000000017		20/11/09				12,488.88	.00	VC1000000017 CLIENTE 12
				Subtotal->	12,488.88	12,488.88	.00	
FC1000000209	001	20/11/07	20/12/07	24	11,960.75	11,960.75	11,960.75	FC1000000209/CLIENTE 12
DG0000002458		20/11/09				4,198.81	7,664.94	CRUCE CUENTAS FC 205 Y AC 281
				Subtotal->	11,960.75	4,198.81	7,664.94	
				Total->	42,916.90	26,251.94	7,664.94	
000014	CLIENTE 9			Dir: EMERSONNA MONTE ESP Y M. NUNES				Clas: ***NO EXISTE***Tel: 0980800040
DG0000000020	001	19/01/01	19/01/02	725	194.90	194.90	194.90	SALDO INIC INICIAL CLIENTES
AC0000000202		19/11/09		310		167.64	17.16	DEPOSITO CH. PAGO
				Subtotal->	194.90	167.64	17.16	
				Total->	194.90	167.64	17.16	
000015	A. CLIENTE 24			Dir: 21 DE NOVIEMBRE 17-74 Y CRISTOBAL C				Clas: ANTONIO NUNE Tel: 2642-744
FC1000000240	001	20/12/11	20/12/21	10	995.20	995.20	995.20	FC1000000240/A. CLIENTE 24
AC0000000426		20/12/17				995.20	.00	DEPOSITO FC. 245
				Subtotal->	995.20	995.20	.00	
				Total->	995.20	995.20	.00	
000016	CLIENTE 30			Dir: JUNIA ATANALINA Y CARLOS FROHO				Clas: ISABEL Tel: 0999247749
FC0000001892	001	19/01/05	19/01/26	646	19,992.24	19,992.24	19,992.24	SALDO INIC FC0000001892/CLIENTE 30
AC0000000007		19/04/26		31		4,285.97	14,566.27	AS.FC.1892 CLIENTE 30
AC0000000032		19/06/13		79		4,285.97	10,280.50	DEPOSITO CLIENTE 30
AC0000000032		19/06/13		79		4,285.97	5,994.63	DEPOSITO CLIENTE 30
DG0000000794		19/05/07		42		3,840.17	2,454.46	CRUCE DE CUENTAS FC. 1892
AC0000000237		20/01/10		290		2,454.46	489.01	DEPOSITO CH. PAGO 489.01
				Subtotal->	19,992.24	19,992.24	.00	
FC1000000008	001	19/09/17	19/09/18	470	11,021.00	11,021.00	11,021.00	SALDO INIC FC1000000008/CLIENTE 30
AC0000000204		19/11/08		51		2,788.25	8,265.75	DEPOSITO CH. ABOHO
AC0000000242		20/01/19		119		2,788.25	5,517.50	DEPOSITO CH. ABOHO
AC0000000257		20/01/31		135		2,788.25	2,788.25	DEPOSITO CH. ABOHO
AC0000000261		20/02/04		141		2,788.25	2,788.25	DEPOSITO CH. PAGO
				Subtotal->	11,021.00	11,021.00	.00	
				Total->	29,879.24	29,879.24	.00	
000017	CLIENTE 6			Dir: MARINO JIMBO MAL-92 Y AV JUAN DE				Clas: QUITO Tel: 2382797
FC1000000021	001	20/11/26	20/11/27	26	219.63	219.63	219.63	FC1000000021/CLIENTE 6
				Subtotal->	219.63	.00	219.63	
				Total->	219.63	.00	219.63	
000018	CLIENTE 21			Dir: MARINO JIMBO MAL-92 Y AV JUAN DE				Clas: ***NO EXISTE***Tel: 2382797
DG0000000024	001	19/01/01	19/01/02	729	1,664.99	1,664.99	1,664.99	SALDO INIC INICIAL CLIENTES
				Subtotal->	1,664.99	.00	1,664.99	
				Total->	1,664.99	.00	1,664.99	
000019	SEAPROLECASA S.A.			Dir: DANIEL HIDALGO 182 Y AV 10 DE AGOS				Clas: QUITO Tel: 0994970946
ES0000001408	001	20/09/19	20/12/30	1	999.99	999.99	4291	ANTICIPO SEAPROLECASA
DG0000001982		20/06/18				999.99	2.79	CRUCE
DG0000002402		20/07/27				2.79		CRUCE SALDOS
				Subtotal->	999.99	999.99	.00	
				Total->	999.99	999.99	.00	



Docum.	PagoEmision	Vence	Dias	Debitos	Creditos	Saldo Refer.	Detalle
D00000001687	20/02/10				89.10		CRUCE FC 1186 / CHEQUE 4019
			Subtotal->	89.10	89.10	.00	
EB0000001177	001 20/02/18	20/12/21		89.10		89.10 4061	ANTICIPO
D00000001789	20/02/18				89.10		CRUCE FP 1163 YEB 1177
			Subtotal->	89.10	89.10	.00	
EB0000001233	001 20/02/20	20/02/23	307	89.40		89.40 4111	ANTICIPO
D00000001760	20/02/23				89.40		CRUCE EB 1233/FP 1214
			Subtotal->	89.40	89.40	.00	
EB0000001294	001 20/02/23	20/03/30	276	89.10		89.10 4131	ANTICIPO
D00000001776	20/03/30				89.10		CRUCE EB1294/FP1244
			Subtotal->	89.10	89.10	.00	
EB0000001319	001 20/03/06	20/03/30	276	89.10		89.10 4197	ANTICIPO
D00000001822	20/03/31				89.10		CRUCE EB 1319 A FP 1279
			Subtotal->	89.10	89.10	.00	
EB0000001332	001 20/03/12	20/03/30	276	89.10		89.10 4212	ANTICIPO
D00000002034	20/03/26				89.10		CRUCE
			Subtotal->	89.10	89.10	.00	
EB0000001326	001 20/07/02	20/07/15	169	89.10		89.10 4377	ANTICIPO TRANSPORTE MATERIAL PETREO
D00000002129	20/07/08				89.10		CRUCE FP1482 CON EB 1326
			Subtotal->	89.10	89.10	.00	
EB0000001842	001 20/07/09	20/07/31	189	69.30		69.30 0000004394	PAGO DE TRANSPORTE MATERIAL PETREO
D00000002365	20/06/26				69.30		CRUCE
			Subtotal->	69.30	69.30	.00	
EB0000001622	001 20/07/30	20/08/15	188	108.90		108.90 0000004473	TRANSPORTE MATERIAL PETREO
D00000002365	20/08/26				108.90		CRUCE
			Subtotal->	108.90	108.90	.00	
EB0000001643	001 20/08/06	20/08/31	122	69.30		69.30 0000004465	TRANSPORTE MATERIAL PETREO
D00000002365	20/08/26				69.30		CRUCE
			Subtotal->	69.30	69.30	.00	
EB0000001665	001 20/08/14	20/08/31	122	89.10		89.10 0000004521	TRANSPORTE
D00000002365	20/08/26				89.10		CRUCE
			Subtotal->	89.10	89.10	.00	
EB0000001682	001 20/08/20	20/08/31	122	89.00		89.00 0000004534	TRANSPORTE MATERIAL PETREO
D00000002365	20/08/26				89.00		CRUCE
			Subtotal->	89.00	89.00	.00	
EB0000001709	001 20/08/27	20/09/15	107	118.80		118.80 0000004561	FLETE MATERIAL PETREO
D00000002787	20/08/30				118.80		CRUCE
			Subtotal->	118.80	118.80	.00	
EB0000001737	001 20/09/04	20/09/15	107	108.90		108.90 0000004589	FLETE MATERIAL PETREO
D00000002784	20/09/30				108.90		CRUCE
			Subtotal->	108.90	108.90	.00	
EB0000001807	001 20/09/18	20/09/30	92	108.90		108.90 0000004659	TRANSPORTE
D00000002785	20/09/30				108.90		CRUCE
			Subtotal->	108.90	108.90	.00	
EB0000001941	001 20/11/08	20/11/15	68	79.20		79.20 0000004798	CANTERA
D00000003022	20/12/30				79.20		CRUCE
			Subtotal->	79.20	79.20	.00	
EB0000001987	001 20/11/20	20/11/30	31	89.60		89.60 0000004837	FLETE MATERIAL PETREO
D00000003022	20/12/30				89.60		CRUCE
			Subtotal->	89.60	89.60	.00	
			Subtotal->	.00	.00	.00	
EB0000002008	001 20/11/27	20/12/15	16	89.00		89.00 0000004860	FLETE MATERIAL PETREO
D00000003022	20/12/30				89.00		CRUCE
			Subtotal->	89.00	89.00	.00	
EB0000002091	001 20/12/11	20/12/31		49.50		49.50 0000004906	FLETE
04/07/2022	16:58:09						FACTURACION ELECTRONICA

Docum.	PagoEmision	Vence	Dias	Debitos	Creditos	Saldo	Refer.	Detalle
D90000001022	20/12/20				49.50			CRUCE
			Subtotal->	49.50	49.50	.00		
			Total->	1,920.60	1,920.60	.00		
000025	PROVEEDOR 19		Dire: EJIDO DE CAPANQUE SECTOR COMARCAL				Ciudad: IZAPALA	Tel: 069047902
EB0000000985	001 20/01/08	20/03/31	275	293.04		293.04	3994	PAGO MATERIAL PETREO
D90000001828	20/01/14				293.04			CRUCE
			Subtotal->	293.04	293.04	.00		
			Subtotal->	.00	.00	.00		
EB0000001005	001 20/01/10	20/01/31	325	1,491.94		1,491.94	3929	ANTICIPO
D90000001825	20/01/14				1,491.94			CRUCE
			Subtotal->	1,491.94	1,491.94	.00		
EB0000001054	001 20/01/17	20/01/30	336	1,038.96		1,038.96	3947	ANTICIPO
D90000001861	20/01/22				1,038.96			CRUCE
			Subtotal->	1,038.96	1,038.96	.00		
EB0000001065	001 20/01/23	20/12/31		1,332.00		1,332.00	3955	ANTICIPO
D90000001864	20/01/30				1,332.00			CRUCE
			Subtotal->	1,332.00	1,332.00	.00		
EB0000001094	001 20/01/25	20/12/31		1,038.96		1,038.96	3952	ANTICIPO
D90000001665	20/02/05				1,038.96			CRUCE
			Subtotal->	1,038.96	1,038.96	.00		
EB0000001151	001 20/02/06	20/12/31		1,332.00		1,332.00	4028	ANTICIPO
D90000001655	20/02/10				1,332.00			CRUCE FC 14929 / CHEQUE 4028
			Subtotal->	1,332.00	1,332.00	.00		
EB0000001176	001 20/02/13	20/12/31		1,332.00		1,332.00	4060	ANTICIPO
D90000001755	20/02/19				1,332.00			CRUCE EB 176 CM 4060 CON FC 14990
			Subtotal->	1,332.00	1,332.00	.00		
EB0000001232	001 20/02/20	20/02/29	307	879.12		879.12	4110	ANTICIPO
D90000001761	20/02/25				879.12			CRUCE EB1232 / FF 1213
			Subtotal->	879.12	879.12	.00		
EB0000001259	001 20/02/28	20/05/30	276	1,332.00		1,332.00	4130	ANTICIPO
D90000001777	20/03/05				1,332.00			CRUCE EB1259 CON FF 1243
			Subtotal->	1,332.00	1,332.00	.00		
EB0000001318	001 20/02/04	20/05/30	276	1,332.00		1,332.00	4156	ANTICIPO
D90000001829	20/03/12				1,332.00			CRUCE EB 1318 CON FF 1294
			Subtotal->	1,332.00	1,332.00	.00		
EB0000001332	001 20/02/12	20/03/30	276	1,332.00		1,332.00	4213	ANTICIPO
D90000002022	20/03/26		35		1,332.00	8.00		CRUCE
D90000002125	20/07/05		100		8.00			CRUCE FF 1442 CON EB 1525
			Subtotal->	1,332.00	1,332.00	.00		
EB0000001525	001 20/07/02	20/07/15	169	1,314.00		1,314.00	4376	ANTICIPO MATERIAL PETREO
D90000002125	20/07/05				1,314.00			CRUCE FF 1442 CON EB 1525
			Subtotal->	1,314.00	1,314.00	.00		
EB0000001541	001 20/07/09	20/07/31	193	1,031.94		1,031.94	0000004393	PAGO DE MATERIAL PETREO
D90000002293	20/07/31				1,031.94			CRUCE
			Subtotal->	1,031.94	1,031.94	.00		
EB0000001590	001 20/07/24	20/07/31	193	1,031.94		1,031.94	0000004446	MATERIAL PETREO
D90000002293	20/07/31				1,031.94			CRUCE
			Subtotal->	1,031.94	1,031.94	.00		
EB0000001623	001 20/07/30	20/05/15	125	1,614.06		1,614.06	0000004474	MATERIAL PETREO
D90000002362	20/05/26		11		1,604.06	10.00		CRUCE
D90000002399	20/05/30		15		10.00			CRUCE
			Subtotal->	1,614.06	1,614.06	.00		
EB0000001644	001 20/08/06	20/05/31	122	1,031.94		1,031.94	0000004496	MATERIAL PETREO
D90000002363	20/05/26				1,031.94			CRUCE
			Subtotal->	1,031.94	1,031.94	.00		
04/07/2022	16:53:09							FACTURACION ELECTRONICA

Docum.	PagoEmision	Vence	Dias	Debitos	Creditos	Saldo	Refer.	Detalle	
ES000001669	001 20/08/14	20/08/31	132	1,323.00		1,323.00	0000004812	MATERIAL RETRO	
DS0000002669	20/08/26				1,323.00			CRUCE	
			Subtotal->	1,323.00	1,323.00	.00			
ES000001678	001 20/08/20	20/08/31	132	1,455.30		1,455.30	0000004830	MATERIAL RETRO	
DS0000002698	20/08/30				1,455.30			CRUCE	
			Subtotal->	1,455.30	1,455.30	.00			
ES000001710	001 20/08/27	20/08/31	107	1,772.82		1,772.82	0000004862	MATERIAL RETRO	
DS0000002998	20/08/30				1,772.82			CRUCE	
			Subtotal->	1,772.82	1,772.82	.00			
			Subtotal->	.00	.00	.00			
ES000001848	001 20/09/25	20/09/30	82	1,031.94		1,031.94	0000004699	MATERIAL RETRO	
DS0000003000	20/11/30				1,031.94			CRUCE	
			Subtotal->	1,031.94	1,031.94	.00			
ES000001899	001 20/10/02	20/10/31	77	879.18		879.18	0000004740	MATERIA PRIMA	
DS0000003000	20/11/30				879.18			CRUCE	
			Subtotal->	879.18	879.18	.00			
ES000001942	001 20/11/06	20/11/31	46	1,190.70		1,190.70	0000004796	MATERIAL RETRO	
DS0000003001	20/11/30				1,166.91	24.19		CRUCE Y SALDO RET 30% F91919 (24.19)	
			Subtotal->	1,190.70	1,166.91	24.19			
ES000001974	001 20/11/18	20/11/30	31	982.12		982.12	0000004828	MATERIAL RETRO	
DS0000003002	20/11/30				982.11	19.01		CRUCE SALDO RET 30% IVA FC 16938	
			Subtotal->	982.12	982.11	19.01			
ES000001988	001 20/11/20	20/11/30	31	982.12		982.12	0000004838	MATERIAL RETRO	
DS0000003002	20/11/30				982.11	19.01		CRUCE SALDO RET 30% IVA FC 16938	
			Subtotal->	982.12	982.11	19.01			
			Subtotal->	.00	.00	.00			
ES000002008	001 20/11/27	20/12/31	14	1,089.40		1,089.40	0000004961	MATERIAL RETRO	
			Subtotal->	1,089.40	.00	1,089.40			
ES000002082	001 20/12/11	20/12/31		714.42		714.42	0000004907	MATERIAL RETRO	
DS0000003004	20/12/30				691.09	23.23		CRUCE SALDO RET IVA FC 16966/16611	
			Subtotal->	714.42	691.09	23.23			
ES000002108	001 20/12/22	20/12/31		714.42		714.42	0000004961	MATERIAL RETRO	
DS0000003004	20/12/30				691.09	23.23		CRUCE SALDO RET IVA FC 16966/16611	
			Subtotal->	714.42	691.09	23.23			
			Subtotal->	.00	.00	.00			
ES000002194	001 20/09/04	20/12/31		1,614.06		1,614.06	4890	ANTICIPO	
DS0000003011	20/09/30				1,614.06			CRUCE	
			Subtotal->	1,614.06	1,614.06	.00			
			Total->	31,670.28	30,899.01	1,167.27			
000027	INVERQUIN CIA LTDA						Dia: JUAN DE SUZAYA DE-245 Y AV AMERICA	Clas: QUITO	Tel: 2264723
ES000000962	001 20/01/08	20/02/30	276	699.27		699.27	9801	PAGO FC 8100	
DS0000001544	20/01/05				699.27			CRUCE	
			Subtotal->	699.27	699.27	.00			
			Subtotal->	.00	.00	.00			
ES000001238	001 20/02/28	20/03/30	276	649.13		649.13	4129	ANTICIPO	
DS0000001993	20/02/28				649.13			CRUCE	
			Subtotal->	649.13	649.13	.00			
			Subtotal->	.00	.00	.00			
			Total->	1,348.50	1,348.50	.00			
000028	ACCIONISTA 1						Dia: JUAN DE SUZAYA DE-245 Y AV AMERICA	Clas: ***NO EXISTE***Tel: 2264723	
DS0000000082	001 19/01/01	19/01/02	729	11,102.27		11,102.27		SALDO INFO INICIAL SOCIO	
DS0000001849	19/12/30				734.98	10,267.29		CRUCE	
DS0000002228	20/07/28				735.74	9,491.97		CRUCE DG 92 COP FF 1821	
04/07/2022	15:58:09							FACTURACION ELECTRONICA	

Docum.	PagoEmision	Vence	Dias	Debitos	Creditos	Saldo	Refer.	Detalle
			Subtotal->	11,102.27	1,470.70	9,631.57		
EB0000001002	001 19/04/26	19/12/31	366	1,615.65		1,615.65	3034	ANTICI UTIL CORONEL RIVERA
D00000002292	20/07/29		211		1,615.65			CRUCE EB1002 CON FP 1921
			Subtotal->	1,615.65	1,615.65	.00		
EB0000001896	001 20/07/29	20/12/31		5,424.55		5,424.55	4452	ABONO 504 UTILIDADES
D00000002291	20/07/29				5,424.55			CRUCE EB 1896 CON FP 1921 UTILIDADES
			Subtotal->	5,424.55	5,424.55	.00		
			Total->	16,152.47	8,520.90	9,631.57		
000029	ACCIONISTA 2	CLIENTE 22	Doc: EL COMERCIO DE S-27 Y SENSU QUITO				Cuent: **NO EXISTE**Del: 099524646	
D00000000032	001 19/01/01	19/01/02	729	22,571.55		22,571.55		SALDO INIC INICIAL SOCIO
D00000001538	19/11/30		332		1,494.29	21,077.26		CRUCE CUENTAS
D00000002235	20/07/29		574		1,495.78	19,581.48		CRUCE D033 CON FP 1921
			Subtotal->	22,571.55	2,990.07	19,581.48		
D00000001004	001 19/09/10	19/11/30	397	10.00		10.00	FP607	1/5 CAP
D00000001004	002 19/09/10	20/01/30	396	10.00		20.00	FP607	2/5 CAP
D00000001004	003 19/09/10	20/02/28	397	10.00		30.00	FP607	3/5 CAP
D00000001004	004 19/09/10	20/03/30	276	10.00		40.00	FP607	4/5 CAP
			Subtotal->	40.00		40.00		
EM0000000218	19/11/30				10.00	40.00		RCL 2019/11-1 ACCIONISTA 2 CLIENTE 22
EM0000000245	20/01/31	1			10.00	30.00		RCL 2020/01-1 ACCIONISTA 2 CLIENTE 22
EM0000000259	20/02/28				10.00	20.00		RCL 2020/02-1 ACCIONISTA 2 CLIENTE 22
EM0000000288	20/03/31	1			10.00	10.00		RCL 2020/03-1 ACCIONISTA 2 CLIENTE 22
EM0000000305	20/06/30				10.00			RCL 2020/06-1 ACCIONISTA 2 CLIENTE 22
			Subtotal->	50.00	50.00	.00		
D00000001842	001 19/04/26	20/12/31		1,655.71		1,655.71	EB*57	DECLASIF EB*57
D00000002234	20/07/29				1,655.71			CRUCE D01542 CON FP1522
			Subtotal->	1,655.71	1,655.71	.00		
EM0000000248	20/01/31	1			30.00			RCL 2020/01-1 ACCIONISTA 2 CLIENTE 22
			Subtotal->	30.00	30.00	.00		
EM0000000289	20/02/28				34.94			RCL 2020/02-1 ACCIONISTA 2 CLIENTE 22
			Subtotal->	34.94	34.94	.00		
EM0000000342	20/07/31	1			42.55			RCL 2020/07-1 ACCIONISTA 2 CLIENTE 22
			Subtotal->	42.55	42.55	.00		
EM0000000326	20/06/30				42.55			RCL 2020/06-1 ACCIONISTA 2 CLIENTE 22
			Subtotal->	42.55	42.55	.00		
EM0000000342	20/07/31				25.00			RCL 2020/07-1 ACCIONISTA 2 CLIENTE 22
			Subtotal->	25.00	25.00	.00		
D00000002319	001 20/08/19	20/08/31	122	40.00		40.00		ANTICIPO DE GRUA
D00000002549	20/10/07		37		40.00			CRUCE
			Subtotal->	40.00	40.00	.00		
D00000002691	001 20/11/04	20/12/31		50.00		50.00		ANTICIPO DE GRUA
D00000002735	20/12/11				50.00			CRUCE DE CUENTAS FP2035 Y D02691
			Subtotal->	50.00	50.00	.00		
D00000002763	001 20/12/16	20/12/31		20.00		20.00	ANTIC	ANTICIPO DE GRUA
			Subtotal->	20.00	.00	20.00		
D00000002921	001 20/12/30	20/12/31		10.00		10.00	ANTIC GRUA	ANTICIPO DE GRUA
			Subtotal->	10.00	.00	10.00		
EB0000000565	001 19/11/08	19/11/30	397	180.00		180.00	3500	ANTICIPO
EM0000000218	19/11/30				180.00	180.00		RCL 2019/11-1 ACCIONISTA 2 CLIENTE 22
EM0000000248	20/01/31	1			180.00			RCL 2020/01-1 ACCIONISTA 2 CLIENTE 22
			Subtotal->	300.00	300.00	.00		
04/07/2022	16:53:09							FACTURACION ELECTRONICA