



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

TEMA:

Análisis comparativo a los rubros cuentas por cobrar y ventas de dos de las principales empresas de retail de moda del Ecuador, en el contexto de la pandemia del Covid-19.

AUTOR:

Lema Bajaña, Álvaro Simón

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE MAGISTER EN CONTABILIDAD Y FINANZAS**

TUTORA:

Ing. Rodríguez Briones, Gabriela Elizabeth, Mgs.

Guayaquil, Ecuador

12 de marzo del 2022



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por: **Lema Bajaña Álvaro Simón**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Magister en Contabilidad y Finanzas**.

TUTORA

f. 

Ing. Rodríguez Briones, Gabriela Elizabeth, Mgs.

DIRECTORA DEL PROGRAMA



f. _____

CPA. Yong Amaya, Linda Evelyn, Ph.D.

Guayaquil, a los 12 días del mes de marzo del año 2022



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Lema Bajaña Álvaro Simón.

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación: **Análisis comparativo a los rubros cuentas por cobrar y ventas de dos de las principales empresas de retail de moda del Ecuador, en el contexto de la pandemia del Covid-19**, previa a la obtención del Título de Magister en Contabilidad y Finanzas, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 12 días del mes de marzo del año 2022

EL AUTOR

f. 
CPA. Lema Bajaña, Álvaro Simón.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

AUTORIZACIÓN

Yo, Lema Bajaña Álvaro Simón.

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Análisis comparativo a los rubros cuentas por cobrar y ventas de dos de las principales empresas de retail de moda del Ecuador, en el contexto de la pandemia del Covid-19**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 12 días del mes de marzo del año 2022

EL AUTOR

f. _____

Lema Bajaña, Álvaro Simón.

REPORTE URKUND

18:38

secure.orkund.com/old/view/124431524-229601-889465#q1bKLVayio7VUSrOTM/

URKUND

Presentado por Ena Ramirez Coronel (ena.ramirez@cu.ucsg.edu.ec)

Recibido ena.ramirez.ucsg@analysis.orkund.com

Mensaje TT_Lema_Alvaro_trabajo_final [Mostrar el mensaje completo](#)

0% de estas 20 páginas, se componen de texto presente en 0 fuentes.

Lista de fuentes Bloques

Categoría	Enlace/nombre de archivo
Fuentes alternativas	
Fuentes no usadas	

0 Advertencias. Reiniciar Compartir

100% # 1 Activo

UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

TÍTULO:

ANÁLISIS COMPARATIVO A LOS RUBROS CUENTAS POR COBRAR Y VENTAS DE DOS DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS DE RETAIL DE MODA DEL ECUADOR, EN EL CONTEXTO DE LA PANDEMIA DEL COVID-19.

AUTOR: LEMA BAJAÑA, ÁLVARO SIMÓN

TUTORA

f. 

Ing. Rodríguez Briones, Gabriela Elizabeth, Mgs.

AGRADECIMIENTO

A nuestros Señor Jesucristo,
A mis padres, Cecilio Lema y Norma Bajaña
A mis hermanos, Lissette y Alex Lema Bajaña
A mi novia, Giannella Taiano

A ellos especialmente toda mi gratitud por su apoyo y su amor incondicional,
por su lealtad y su guía a mis amigos, en especial a mi amiga Lissette
Collahuazo, quien fue la persona que me motivó a realizar esta maestría.

DEDICATORIA

Agradezco a los docentes de mi carrera que fueron excelentes profesionales; gracias por la paciencia y por enriquecerme de conocimiento y su experiencia que he puesto en práctica en mi carrera profesional y de forma particular a la Directora de la carrera Dra. Linda Yong por motivarnos a concluir la maestría y a mi tutora Gabriela Rodriguez, por su apoyo, compromiso, guía y colaboración brindada en este artículo la investigación.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

CPA. Yong Amaya, Linda Evelyn Ph.D.
DIRECTORA DEL PROGRAMA

f.

Ing. Ramírez Coronel Ena Victoria, MSc
OPONENTE

Lista de Contenido

Introducción	2
Formulación del Problema.....	3
Justificación.....	3
Objetivo General	3
Objetivos Específicos	3
Preguntas de Investigación	4
Delimitaciones del Problema	4
Limitaciones del Problema.....	4
Revisión de la Literatura	4
Estudios Realizados a los Rubros Cuentas por Cobrar	5
Estudios realizados al rubro Ventas	7
Metodología.....	8
Diseño de Investigación	8
Alcance y enfoque de la Investigación.....	8
Herramientas.....	8
Resultados.....	9
Almacenes De Prati S. A.	9
Comercial Etatex C.A.	12
Conclusiones	15
Referencias	16

Lista de Tablas

Tabla 1	Análisis de Liquidez y Solvencia	5
Tabla 2	Saldos en Cuentas por Cobrar	9
Tabla 3	Variaciones en el rubro ingresos	10
Tabla 4	Análisis por antigüedad	10
Tabla 5	Deterioro de cartera.....	11
Tabla 6	Análisis Comparativos Ejercicio Fiscal 2020 - 2021	11
Tabla 7	Saldo de Cuentas por Cobrar	12
Tabla 8	Variación en Ingresos	12
Tabla 9	Análisis de Antigüedad	13
Tabla 10	Deterioro de la Cartera	13
Tabla 11	Análisis Comparativo 2020 - 2021	14

Resumen (Abstract)

La presente contribución tiene como propósito realizar un análisis comparativo a las cuentas por cobrar considerando como ejemplo de aplicación de conocimientos a dos importantes empresas del sector retail de moda como son De Prati y Etafashion. El diseño de la investigación implementada es de tipo no experimental y longitudinal, puesto que las variables implicadas no son manipuladas y se escoge un periodo de dos años (2019 y 2020) para analizar la variabilidad de las ventas a crédito y las cuentas por cobrar. El alcance es exploratorio y descriptivo porque busca: encontrar el impacto financiero que la pandemia COVID-19 tuvo en las cuentas por cobrar y ventas a crédito de las dos compañías escogidas como casos de estudio. En tal sentido, para el desarrollo de este documento y luego de todas las bases teóricas mencionadas con anterioridad, se concluye que ambas compañías utilizan una matriz de tasas porcentuales de provisión (válida para cuentas por cobrar comerciales, basada en la antigüedad de los saldos), para medir las pérdidas crediticias esperadas de los deudores comerciales por clientes individuales, tal como lo admiten las Normas Internacionales de Información Financiera como un “recurso práctico”, y que incluye un gran número de saldos pequeños.

Palabras Claves: Cuentas por cobrar, Ventas, Retail, Moda, COVID-19, Análisis Comparativo.

Introducción

Históricamente el inicio del acontecimiento mundial que se enfrenta hasta la actualidad empezó durante los últimos meses del 2019 en la ciudad de Wuhan, China. País que comenzó a presenciar anomalías en el ámbito de la salud debido a los continuos y alarmantes casos de pacientes afectados con sistemas respiratorios; la situación se tornó más agobiante y preocupante al no tener certeza del origen de la afección; llevando el escenario desde un pequeño número de contagios para finalmente implementar una cuarentena mundial, los hospitales a diario estaban llenos de pacientes, las personas fallecían conforme avanzaba el contagio por el virus, y los síntomas más relevantes de esta enfermedad eran la fiebre, tos, fatiga, problemas al respirar, afecciones que en muchos de los casos llevaba a la neumonía, distrés e inclusive la muerte.

Para la Cámara de Industria y Producción (2020) durante el periodo de confinamiento y los primeros meses post pandemia estimaron pérdidas para aproximadamente 20 sectores económicos. Y es que desde que empezó la cuarentena los estragos financieros provocados por el coronavirus se sintieron en Ecuador, situación que vivió la población ante un evidente descenso de la demanda y la interrupción de la oferta. El organismo simuló tres escenarios, los cuales no fueron ajenos a la realidad actual. Las pérdidas predecibles abarcaban alrededor de 69.000 empresas bajo las siguientes hipótesis: a) la organización estimará una afectación al rubro ventas a partir de la primera quincena de marzo, lo cual económicamente se abría la posibilidad de pérdidas entre USD 10.800 a 12.000 millones de dólares, b) un posible cierre de negocios y descenso en la productividad de varias industrias durante los periodos del 15 de marzo al 15 de abril, lo que monetariamente representó en USD 21.400 millones de dólares y c) el ambiente más desalentador se estimó durante la cuarentena, es decir durante el confinamiento las pérdidas alcanzarían USD 32.000 millones de dólares, monto que no dista mucho de la actual situación financiera del país.

De manera que, si se analiza desde una perspectiva profesional ni en los ejercicios más complicados y extremos sobre finanzas se habría considerado un escenario provocado por un virus como el COVID-19; de manera que ante la situación que se vivió por la pandemia es claro el escenario de que tanto a pequeñas como a grandes empresas su economía no volverá a ser igual ya que constantemente enfrentarán nuevos desafíos. En este contexto, la presente contribución buscó analizar el impacto del virus COVID-19 en las cuentas por cobrar y las ventas de dos de las principales empresas de retail moda del Ecuador, las empresas seleccionadas para el estudio son De Prati y Etafashion. La investigación beneficiará a aquellas organizaciones de similar estructura financiera y al mismo tiempo cosechará conocimientos a beneficio de futuros profesionales.

Formulación del Problema

Esta sección se enfoca directamente en conocer la situación de las empresas seleccionadas para la realización del presente estudio, las cuales, fueron elegidas para el análisis por la referencia, constitución, actividad económica y estructura. Razón principal que permitió definir la evaluación tomando como punto inicial la situación económica que actualmente vive el país. Es decir, el problema surge principalmente por las actividades efectuadas durante el año 2020, específicamente en el registro y tratamiento contable de las cuentas por cobrar y las ventas. Cabe destacar que el escenario será considerado desde el 2019 periodo previo al confinamiento y para establecer su comportamiento económico se analizará también el ejercicio fiscal 2021 como un ambiente post pandemia. Lo ideal es determinar la aplicación y formulación de ratios, indicadores que permitirán visualizar la situación actual de cada organización.

Justificación

Las cuentas por cobrar representan tanto el crédito como la facilidad de adquirir bienes o servicios que ofertan las empresas a sus clientes, con la única garantía de promesa de pago en el corto, mediano o largo plazo conforme a las políticas internas que estas tengan. Por lo que las organizaciones que forman parte del grupo retail, no son excepción. Las organizaciones de esta industria, poseen una alta participación en rubros como las cuentas por cobrar en función a sus activos, revisar esta cuenta es vital porque permite identificar y proporcionar datos que contribuyan a la minimización del riesgo, sobre todo por la incobrabilidad. Este documento, posee las bases teóricas y científicas suficientes, que justifican correctamente la realización de este estudio.

Objetivo General

Comparar el comportamiento de los rubros cuentas por cobrar y ventas de dos de las principales empresas de retail moda del Ecuador, en el contexto de la pandemia del COVID-19.

Objetivos Específicos

- Evaluar los estados financieros de dos empresas retail de moda del Ecuador, como son De Prati y Etafashion durante los periodos 2019, 2020 y 2021.
- Determinar la situación económica actual de las dos empresas retail de moda del Ecuador aplicando indicadores financieros.
- Proponer a través de este estudio, mejoras en el tratamiento de los rubros cuentas por cobrar y ventas como una herramienta de prevención ante escenarios de emergencia.

Preguntas de Investigación

- 1) ¿Qué resultados muestran los estados financieros durante los periodos 2019, 2020 y 2021?
- 2) ¿Cuál es la situación económica actual de las dos empresas de retail de moda del Ecuador, según sus índices financieros?
- 3) ¿Qué acciones se podría tomar frente a situaciones de emergencia, como el escenario provocado por el COVID-19?

Delimitaciones del Problema

La investigación está delimitada en términos de espacio, conocimientos, tiempo, y métodos para su aplicación. Para el desarrollo del documento se consideró la información presentada por las dos empresas seleccionadas como muestra durante sus ejercicios fiscales 2019, 2020 y 2021. El análisis de este caso se realizó con base en los Estados Financieros, datos que se evidenciaron en el portal de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. El escenario abarca el sector retail, segmento que se ha considerado como referente para estudiar las cuentas por cobrar y las ventas.

Limitaciones del Problema

Como principal limitación para el desarrollo de la investigación fue la obtención de información, tanto de forma específica como detallada con respecto a la composición y comportamiento de los rubros cuentas por cobrar y las ventas. como es de conocimiento general, la pandemia del COVID-19 afectó significativamente al desarrollo y estructura financiera de las organizaciones, de manera que para el documento se utilizó una amplia data, misma que fue presentada y consolidada ante los órganos competentes, como es la Superintendencia de Compañías y Seguros del Ecuador.

Revisión de la Literatura

Conceptualmente, el análisis de las cuentas por cobrar se determina por el tamaño y composición que este rubro pueda tener, y dada su naturaleza, estas en ocasiones suelen cambiar constantemente durante las operaciones que se realiza en una organización. Por ejemplo, las ventas a crédito aumenta su composición (Estupiñán, 2020).

Por ejemplo, al analizar la rotación de cuentas por cobrar, Estupiñán (2020) mencionó que la relación entre las ventas a crédito y este rubro, se obtiene al dividir las ventas netas (a crédito) y el promedio de cuentas netas por cobrar. El autor también expresó, que para efectuar un diagnostico a la empresa, el promedio de cobro se considera como la estimación del tiempo o lapso en que las cuentas por cobrar han estado pendientes o que no se hayan gestionado en el curso esperado.

Si técnicas de análisis e interpretación se trata, Moreno (2018) determinó que los estados financieros son instrumentos que proporcionan información, aunque esta no siempre es

suficiente, sin embargo, a través de ellos se pueden analizar e interpretar la economía que refleja una empresa y en función del escenario que estos reflejen se podrá manejarla o tomar las decisiones necesarias de forma eficiente.

Las cuentas por cobrar forman parte de los análisis de liquidez y solvencia financiera que se pretende conocer de una organización. La solvencia financiera pretende cubrir las necesidades relacionadas con el ciclo financiero tanto a corto y largo plazo. Por liquidez se comprende a la capacidad que tiene una organización para responder a sus obligaciones, las cuales por lo general son de corto plazo (Moreno, 2018).

La contribución también demostró los tipos de análisis que pueden realizarse al rubro cuentas por cobrar y ventas. Entre las principales técnicas o ratios de liquidez y solvencia orientadas a la presente investigación tenemos:

Tabla 1
Análisis de Liquidez y Solvencia

Tipo de Análisis (Indicadores)	Fórmula
Cuentas por cobrar a ventas	$\frac{\text{Cuentas por cobrar (neto)}}{\text{Ventas Netas}}$
Rotación de CxC	$\text{CxC a Ventas} * \text{días en el año} = \text{días cartera}$
CxC a Capital de Trabajo	$\text{CxC a Ventas} * \text{meses en el año} = \text{mes cartera}$
	$\frac{\text{CxC (Netas)}}{\text{Capital de Trabajo}}$

Nota: Adaptado de Prontuario de Finanzas Empresariales. Moreno (2018).

Los índices expuestos en la tabla 1, son parte de una serie de metodologías aplicables para la evaluación de estos rubros seleccionados para el tema de investigación de este documento. Sin embargo, es preciso resaltar que son varias ratios los que permiten analizar la operatividad, administración y gestión de las actividades de una empresa. Por el momento y para el desarrollo de la propuesta se ha procedido a determinar el análisis de conformidad con: las variaciones de ingresos por ventas de mercaderías, por la antigüedad, por su deterioro; para finalmente realizar el respectivo escenario comparativo de las empresas seleccionadas.

Estudios Realizados a los Rubros Cuentas por Cobrar

Existen investigaciones que sustentan la realización de este análisis, porque como se mencionó en párrafos anteriores para determinar la situación financiera de una organización es importante conocer e implementar correctamente los índices, técnicas y demás metodología que permita generar datos reales de su estructura.

Un estudio realizado por Vásquez, Terry, Huaman, & Cerna (2021) tuvo como finalidad analizar las cuentas por cobrar y la liquidez de un determinado número de empresas que formaban parte del sector lácteo y que en aquel entonces se cotizaban en la Bolsa de Valores

de Lima, Perú. Bajo un análisis documental aplicando una muestra probabilística constituida por alrededor de 20 estados financieros de los años 2015 al 2019; los resultados permitieron determinar que la empresa Leche Gloria S.A. obtuvo una mejor eficiencia de cobro por el tiempo de recuperación de los créditos que esta otorgaba, a diferencia de Laive S.A. cuya rotación de cuentas por cobrar tardó en gestionar dicha cartera. Con respecto a la liquidez de ambas organizaciones, se evidenció que poseían una buena capacidad de pago para responder a sus obligaciones y deudas de corto plazo, los datos superaron los rangos estimados. Finalmente, los autores concluyeron que las empresas tenían buenos estándares y políticas de cobranza, liquidez y una considerable gestión de pagos lo cual demostraba el inexistente estancamiento de su producción y actividad económica en dichos periodos.

Por otro lado, y similar al análisis expuesto anteriormente, la investigación presentada por Ledesma, Morán, & Cienfuegos, (2020) relevó el análisis comparativo de las cuentas por cobrar y la rotación de cobranza de las empresas de servicios Sedapal, Luz del Sur y Telefónica de Lima, Perú durante los periodos 2009 al 2018 de forma trimestral. El estudio con enfoque cuantitativo y diseño comparativo tuvo una población de 120 estados financieros. Los resultados mostraron que la empresa Luz del Sur generó una mayor rotación trimestral de 52 días, lo que se traduce en que sus días de cobro se realizaban en menor tiempo por día; a diferencia de la empresa Sedapal, cuya rotación alcanzo aproximadamente los 66 días y finalmente Telefónica tuvo un índice que sobrepasa lo estimado, el cual fue de 79 días lo que evidenció un claro atraso en la liquidez de la organización.

Lo antes expuesto orienta a la determinación de las cuentas por cobrar en la liquidez empresarial, aspecto importante que representa el mayor porcentaje de la estructura financiera de toda organización. Tal como lo demostraron Arroba & Solís (2017). Los autores tomaron como referencia la empresa El Baratón S.A. organización que se dedicaba a la compra y venta de electrodomésticos a crédito, donde se estableció que su principal activo eran las cuentas por cobrar. El estudio se llevó a cabo a razón de un posible y deficiente análisis y otorgamiento de crédito por la falta de controles, lo cual podría desencadenar en problemas para la misma. A través de herramientas analíticas, históricas y documentales se detectaron problemas de liquidez, así como un alto índice de morosidad en la cartera lo cual evidentemente llevó a la empresa a adquirir una lamentable iliquidez a lo largo del periodo contable objeto de dicho estudio.

El impacto de las cuentas por cobrar es vital, porque al definir por ejemplo políticas de crédito y cobranza, les permiten a las organizaciones maximizar sus utilidades. Acorde con Izar & Ynzunza (2017) demostraron que las ventas se ven afectadas por las políticas de crédito, y para el caso de la utilidad; este rubro no se ve afectado cuando existe una correcta gestión del descuento por pronto pago; por lo tanto, las ganancias influyen significativamente en el margen de contribución e indirectamente con las cuentas incobrables y el costo de capital. Por lo tanto, si las empresas definen sus políticas de crédito y a su vez, los responsables

ejercen un eficiente seguimiento a los incobrables, será imprescindible la optimización de los resultados financieros y el cumplimiento de los objetivos.

Simultáneamente Flores & Naval (2017) presentaron un estudio donde identificaron la relación de la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de un grupo de empresas del sector industrial durante los años 2010 a 2014. Entre los indicadores utilizados para el análisis reflejaron las ventas anuales, cuentas por cobrar, costo de ventas, cuentas por pagar e inventario. Los resultados evidenciaron la correlación entre la gestión de actividad y la rentabilidad financiera. Los resultados obtenidos a través de la técnica de Pearson arrojaron que la rotación de cuentas por cobrar, el promedio de cobro y la rotación del inventario se relacionan favorablemente y contribuyen en la rentabilidad de las organizaciones.

Otro aporte muy importante con respecto a la gestión de las cuentas por cobrar, fue el análisis realizado a la Asociación Educativa Adventista Nor Oriental, presentado por Quiroz, Barrios, & Villafuerte (2019) el cual tuvo como objetivo principal determinar la relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez, la metodología del estudio tuvo un enfoque cuantitativo, no experimental de corte trasversal y correlacional. Donde se tomó como muestra a 43 trabajadores, a los cuales se les aplicó un cuestionario de gestión de cobro y liquidez. Entre los resultados se encontró que existió una relación baja positiva entre las cuentas por cobrar y la liquidez, así como también baja positiva entre la gestión de cuentas por cobrar y la capacidad de pago. Con la información se concluyó que la gestión de cuentas por cobrar influyó de una forma baja en la liquidez de dicha organización.

Por otra parte, Vicuña (2021) demostró que, en el primer trimestre del año, existió un incremento en las cuentas por cobrar de Comisariato Escolar atribuido a factores externos a la empresa, aspectos que afectaron al sector comercial nacional e internacional debido a la declaración de la pandemia causada por el virus COVID-19. Como se detuvo la época escolar, los ingresos se redujeron desmedidamente afectando a clientes minoristas que poseían créditos otorgados previamente los cuales se esperaba un seguro retorno en dicha temporada o en su efecto según el día en que el plazo le fue facturado. Los resultados demostraron que el impago en los créditos generó un aumento significativo en el rubro cuentas por cobrar a diferencia de periodos anteriores; como la empresa no contaba con un área especializada en créditos y cobranza; a través de los indicadores de gestión se reveló la falta de control en el proceso y gestión del cobro situación que afectó a la empresa año a año.

Estudios realizados al rubro Ventas

Antes de abordar las contribuciones de esta sección, es necesario comenzar por la conceptualización de las ventas. De conformidad con Escudero (2016) existen muchos métodos para realizar ventas, desde la actividad a través de un mostrador hasta la venta concretada de forma virtual. Las ventas se clasifican en tres grandes grupos:

Venta Personal: aquella que se efectúa cuando el proceso de venta es bajo contacto directo entre el comprador y el vendedor.

Venta Indirecta: Cuando el cliente adquiere el producto sin el contacto, asesoramiento ni ningún tipo de gestión con el vendedor; estas, se sub clasifican en internas (dentro de un establecimiento) y externas (fuera del negocio).

Ventas a distancia: actividad que se realiza bajo medios de comunicación no presenciales, dicha técnica se ha perfeccionado a través de la comunicación.

Ventas Multinivel: Sistema de venta directa a través del cual se pueden emplear y acceder a descuentos por volumen, comisiones, etc.

León (2013) presentó un artículo en cual describió la fuerza de venta con un factor determinante en la competitividad empresarial; el análisis determinó que para alcanzar los objetivos organizacionales y la competitividad se importante contar con una excelente fuerza de ventas, elementos que representan un elemento de cambio y diferenciación empresarial. La variable fuerza de ventas representa garantía hacia el futuro para una organización.

Metodología

Diseño de Investigación

A través del análisis comparativo se pretende confrontar datos entre dos empresas importantes del sector retail. Como se mencionó a inicios de los documentos las organizaciones objetos de este estudio son Almacenes De Prati y Etafashion. El diseño de la investigación implementada es de tipo no experimental y longitudinal, puesto que las variables implicadas no son manipuladas y se escoge un periodo de dos años (2019 y 2020) para analizar la variabilidad de las ventas a crédito y las cuentas por cobrar.

Alcance y enfoque de la Investigación

El alcance es exploratorio y descriptivo porque busca: encontrar el impacto financiero que la pandemia COVID-19 tuvo en las cuentas por cobrar y ventas a crédito de las dos compañías escogidas como casos de estudio, describir su variabilidad en el tiempo como escenario pre pandemia y postpandemia, y analizar las acciones tomadas por las compañías para recuperar los niveles financieros afectados. También se abre la oportunidad de analizar el comportamiento general del sector que se vio afectado por la pandemia en un estudio más amplio. Así también se determina que posee un enfoque cuantitativo porque con los datos de emplean indicadores financieros como un método analítico en la gestión de dichos rubros.

Herramientas

Como herramientas de investigación se conoce a aquellos recursos que permiten la recolección de datos e información y que estos son aplicados de conformidad con el tipo de enfoque y estudio que se seleccione según sea el caso. En tal sentido, para el desarrollo de este documento y luego de todas las bases teóricas mencionadas con anterioridad, se

procedió a realizar el siguiente análisis, basándonos en información pública descargada del organismo regulador “Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros – año 2020”, de las compañías Almacenes De Prati S. A. bajo la marca comercial “De Prati”, y Comercial Etatex C. A. bajo la marca comercial “Etafashion”.

Resultados

Debido a que las operaciones se vieron interrumpidas a partir del 17 de marzo del 2020; y, en cumplimiento de las medidas gubernamentales, Almacenes De Prati y Comercial Etatex C. A. procedieron a la suspensión de las operaciones en las tiendas, las cuales reabrieron su atención de forma gradual desde finales de mayo del 2020; esta situación afectó principalmente el volumen de ventas de las tiendas y los procesos de recaudación y cobro. Con la finalidad de explicar las variaciones al cierre de cada año, consideramos como ratio clave la rotación en cuentas por cobrar comerciales.

Así también, y al amparo de la resolución JPRMF-2020-0217-O emitida el 7 de julio de 2020 por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, las compañías realizaron procesos de refinanciamientos sobre las cuentas por cobrar a clientes, con base a las políticas establecidas por la Administración.

A continuación, presentamos las variaciones y la explicación de los principales retail de modas en el Ecuador entre el año 2020 y 2019:

Almacenes De Prati S. A.

Tabla 2
Saldos en Cuentas por Cobrar

Almacenes De Prati S. A.						
					Variaciones	
					2020	2019
					2020	%
Partida del estado de situación financiera:						
Cuentas por cobrar comerciales, neto corriente	US\$	136.452.592	157.310.253	(20.857.661)	-13%	
Cuentas por cobrar comerciales No Corrientes		25.197.295	24.145.670	1.051.625	4%	
		161.649.887	181.455.923	(19.806.036)		
Estimación para deterioro		(8.737.402)	(8.492.688)	(244.714)		
Total cuentas por cobrar	US\$	152.912.485	172.963.235	(20.050.750)	-12%	
Partidas del estado de resultado integral:						
Ingreso de actividades ordinarias	US\$	171.876.919	274.789.474	(102.912.555)	-37%	
Estimación de pérdidas crediticias esperadas de cuentas por cobrar comerciales	US\$	(3.312.956)	(4.048.650)	735.694	-18%	

El saldo de las cuentas por cobrar al 31 de diciembre del 2020 se redujo en US\$20M o el 12% como consecuencia de la disminución de ventas de US\$102M o el 37% debido al cierre de tiendas por la crisis sanitaria. Las ventas a crédito en promedio representaron el 77% del total del ingreso retail durante el 2020. La rotación de las cuentas por cobrar fue de 320 días (277 días al 31 de diciembre de 2019), es decir; se incrementaron en 94 días. A continuación, las variaciones de ingresos por ventas de mercadería:

Tabla 3
Variaciones en el rubro ingresos

		Al 31 de diciembre de				Variación	
		2020	%	2019	%		
Credito De Prati	US\$	132,153,997	77%	216,102,970	79%	(83,948,973)	82%
Tarjetas externas		24,214,881	14%	36,098,313	13%	(11,883,432)	12%
Pagos en efectivo		13,015,118	8%	19,324,429	7%	(6,309,311)	6%
Tarjeta regalo		2,492,923	1%	3,263,762	1%	(770,839)	1%
	US\$	<u>171,876,919</u>	<u>100%</u>	<u>274,789,474</u>	<u>100%</u>	<u>(102,912,555)</u>	<u>100%</u>

A continuación, la antigüedad al cierre del 2020 y 2019:

Tabla 4
Análisis por antigüedad

		2020		2019	
		Saldo	%	Saldo	%
	US\$	122,040,626	75%	143,715,897	79%
Por vencer					
Vencidas:		17,488,226	11%	18,512,194	10%
hasta 30 días		5,869,531	4%	4,558,972	3%
31 a 60 días		4,409,617	3%	3,454,382	2%
61 a 90 días		10,305,313	6%	10,543,769	6%
91 a 270 días		1,536,574	1%	670,709	0%
Más de 270 días	US\$	<u>161,649,887</u>	<u>100%</u>	<u>181,455,923</u>	<u>100%</u>

El movimiento de deterioro de la cartera es el siguiente:

Tabla 5
Deterioro de cartera

		2020	2019	Variación
Saldo al inicio del año	US\$	8,492,688	7,978,115	
Estimación del año		2,858,786	3,882,700	(1,023,914)
Reversos		<u>(2,614,072)</u>	<u>(3,368,127)</u>	<u>754,055</u>
Saldo al final del año	US\$	<u>8,737,402</u>	<u>8,492,688</u>	<u>(269,859)</u>

Al 31 de diciembre de 2020, los porcentajes en los tramos de vencimientos y la provisión de perdidas crediticias esperadas no se vieron afectadas debido a que la Compañía ofreció a sus clientes la posibilidad de refinanciamiento como una herramienta de gestión de cobranzas cuando las cuentas estén vencidas por más de 60 días.

En el año 2020 como parte de las medidas tomadas para afrontar los efectos de la pandemia derivada del COVID-19, la entidad realizó procesos de refinanciamientos masivos y a solicitud de los clientes sobre sus cuentas estén vencidas o no, con la excepción por única vez de no requerir abonos y con plazos máximos de diferimientos de hasta 36 meses. Estos refinanciamientos fueron concedidos principalmente entre los meses de junio a septiembre de 2020; y al 31 de diciembre de 2020, el 48% del saldo de cuentas por cobrar clientes corresponde a clientes que se acogieron a estas políticas de refinanciamiento. A continuación, el análisis comparativo del año 2021 y 2020, es el siguiente:

Tabla 6
Análisis Comparativos Ejercicio Fiscal 2020 - 2021

Almacenes De Prati S. A.					
		2021	2020	Variaciones	
				2021	%
Partida del estado de situación financiera:					
Cuentas por cobrar comerciales, neto corriente	US\$	133,028,562	127,715,190	5,313,372	4%
Cuentas por cobrar comerciales No Corrientes		25,324,103	25,197,295	126,808	1%
Total cuentas por cobrar		158,352,665	152,912,485	5,440,180	4%
Partidas del estado de resultado integral:					
Ingreso de actividades ordinarias	US\$	264,383,617	202,661,701	61,721,916	30%
Estimación de pérdidas crediticias esperadas de cuentas por cobrar comerciales	US\$	(2,604,599)	(3,312,956)	708,357	-21%

El saldo de las cuentas por cobrar al 31 de diciembre del 2021 aumentó en US\$5M o el 4% como consecuencia del incremento de ventas en US\$61M o el 30% debido a la recuperación de las actividades económicas graduales, siendo uno de los factores clave en la recuperación el Programa de vacunación, lo que ha permitido el desarrollo de ciertas actividades presenciales, la reactivación económica en algunos sectores de la economía, y una mejora en el consumo de los hogares. La rotación de las cuentas por cobrar fue favorable en 245 días (320 días al 31 de diciembre de 2020), es decir; disminuyó en 75 días.

Comercial Etatex C.A.

Tabla 7
Saldo de Cuentas por Cobrar

Comercial Etatex C. A.					
		2020	2019	Variaciones	
				2020	%
Partida del estado de situación financiera:					
Cuentas por cobrar comerciales, neto corriente	US\$	55,692,998	65,981,966	(10,288,968)	-16%
Estimación para deterioro		(3,462,799)	(3,241,771)	(221,028)	
Total cuentas por cobrar	US\$	52,230,199	62,740,195	(10,509,996)	-17%
Partidas del estado de resultado integral:					
Ingreso de actividades ordinarias	US\$	61,724,389	111,098,933	(49,374,544)	-44%
Estimación de pérdidas crediticias esperadas					
de cuentas por cobrar comerciales	US\$	(480,630)	(77,925)	(402,705)	517%

El saldo de las cuentas por cobrar al 31 de diciembre del 2020 se redujo en US\$10.5M o el 17% como consecuencia de la disminución de ventas de US\$49M o el 44% debido al cierre de tiendas por la crisis sanitaria. Las ventas a crédito en promedio representaron el 79% del total del ingreso retail durante el 2020. La rotación de las cuentas por cobrar fue de 305 días (203 días al 31 de diciembre de 2019), es decir; se incrementaron en 101 días.

A continuación, las variaciones de ingresos por ventas de mercadería:

Tabla 8
Variación en Ingresos

		2020	2019	Variación	%
Crédito Directo "Planeta					
Etafashion"	US\$	41,877,631	80,837,039	(38,959,408)	79%
Tarjetas de crédito		11,359,235	17,316,964	(5,957,729)	12%
Pagos en efectivo		8,487,523	12,944,930	(4,457,407)	9%
	US\$	<u>61,724,389</u>	<u>111,098,933</u>	<u>(49,374,544)</u>	100%

A continuación, la antigüedad al cierre del 2020 y 2019:

Tabla 9
Análisis de Antigüedad

	2020		2019	
	Saldo	%	Saldo	%
Por vencer	US\$ 33,552,514	64%	58,514,272	93%
Vencidas:	3,366,347	6%	1,180,221	2%
hasta 30 días	1,738,246	3%	626,845	1%
31 a 60 días	1,334,746	3%	336,756	1%
61 a 90 días	2,651,934	5%	1,308,575	2%
91 a 270 días	9,586,412	18%	773,526	1%
Más de 270 días	US\$ 52,230,199	100%	62,740,195	100%

El movimiento de deterioro de la cartera es el siguiente:

Tabla 10
Deterioro de la Cartera

	2020	2019	Variación
Saldo al inicio del año	3,241,771	3,427,906	
Estimación del año	480,630	77,925	402,705
Castigos	(259,602)	(264,060)	4,458
Saldo al final del año	3,462,799	3,241,771	407,163

Al 31 de diciembre de 2020, los porcentajes en los tramos de vencimientos y la provisión de perdidas crediticias esperadas no se vieron afectadas debido a que la Compañía ofreció a sus clientes la posibilidad de refinanciamiento como una herramienta de gestión de cobranzas cuando las cuentas estén vencidas por más de 60 días.

En el año 2020 como parte de las medidas tomadas para afrontar los efectos de la pandemia derivada del COVID-19, la entidad realizó procesos de refinanciamientos masivos y a solicitud de los clientes sobre sus cuentas estén vencidas o no, con la excepción por única vez de no requerir abonos y con plazos máximos de diferimientos de hasta 18 meses. Estos refinanciamientos fueron concedidos principalmente entre los meses de junio a septiembre de 2020; y al 31 de diciembre de 2020, el 3.28% del saldo de cuentas por cobrar clientes corresponde a clientes que se acogieron a estas políticas de refinanciamiento. A continuación, el análisis comparativo del año 2021 y 2020, es el siguiente:

Tabla 11
Análisis Comparativo 2020 - 2021

Comercial Etatex C. A.						
		2021	2020	Variaciones		
				2020	%	
Partida del estado de situación financiera:						
Cuentas por cobrar comerciales, neto corriente	US\$	59,636,716	55,692,998	3,943,718	7%	
Estimación para deterioro		(3,480,870)	(3,462,799)	(18,071)		
Total cuentas por cobrar	US\$	56,155,846	52,230,199	3,925,647	8%	
Partidas del estado de resultado integral:						
Ingreso de actividades ordinarias	US\$	89,397,771	61,724,389	27,673,382	45%	
Estimación de pérdidas crediticias esperadas de cuentas por cobrar comerciales	US\$	(205,645)	(480,630)	274,985	-57%	

El saldo de las cuentas por cobrar al 31 de diciembre del 2021 aumentó en US\$3.9M o el 8% como consecuencia del incremento de ventas en US\$27M o el 45% debido a la recuperación de las actividades económicas graduales, siendo uno de los factores clave en la recuperación el Programa de vacunación, lo que ha permitido el desarrollo de ciertas actividades presenciales, la reactivación económica en algunos sectores de la economía, y una mejora en el consumo de los hogares. La rotación de las cuentas por cobrar fue favorable en 226 días (305 días al 31 de diciembre de 2020), es decir; disminuyó en 79 días.

Conclusiones

Las Compañías del sector retail de la moda durante el 2021, refinanciaron a sus clientes otorgando extensiones de pago de hasta treinta y seis meses plazos, lo que incluyó a cierto grupo de clientes a los cuales se les concedió 90 días de gracia. En estos refinanciamientos, los saldos vencidos de los clientes se clasificaron como saldo corriente y las clasificaciones de vencimientos subsecuentes se realizan sobre los nuevos términos acordados.

Ambas compañías utilizan una matriz de tasas porcentuales de provisión (válida para cuentas por cobrar comerciales, basada en la antigüedad de los saldos), para medir las pérdidas crediticias esperadas de los deudores comerciales por clientes individuales, tal como lo admiten las Normas Internacionales de Información Financiera como un “recurso práctico”, y que incluye un gran número de saldos pequeños.

Al 31 de diciembre 2021 el saldo por cobrar incluye los efectos de las medidas tomadas por la pandemia, principalmente los procesos de refinanciamiento, las deberían medir por separado la exposición de riesgo para la cartera que fue sujeto de refinanciamiento, de forma que se prepare una matriz con tasas de deterioro separadas para estos segmentos de clientes.

En el contexto de la incertidumbre que se vive a causa de Covid-19, los retail de la moda deben considerar que las provisiones podrían variar para el año 2022 en función del avance o retracción de la pandemia; cualquier variación será considerada en mediciones posteriores, cuando exista un marco de certidumbre.

Referencias

- Arroba, S., & Solís, C. (2017). Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (septiembre2017)*., En línea:<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/cuentas-cobrar-liquidez.html>.
- Escudero, S. (2016). *Técnicas de Venta y Negociación*. Madrid, España.: Gráficos Eujoa.
- Estupiñán, G. (2020). *Análisis Financiero y de Gestión*. Bogotá, Colombia.: Ecoe Ediciones, 2020.
- Flores, M., & Naval, C. (2017). Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, periodos 2010 al 2014. *Revista de Investigación Universitaria Volumen 6 - Número 1 (enero - junio) 2017 ISSN 2312-4253(impresa)ISSN 2078-4015(en línea) 21, 21-36*.
- Izar, L., & Ynzunza, C. (2017). El impacto del crédito y la cobranza en las utilidades. *Poliantea, 13(24), p. 47-62.*, 47-62.
- Ledesma, F. L., Morán, G., & Cienfuegos, F. (2020). Análisis Comparativo de las Cuentas por Cobrar y la Rotación de Cobranza en las Empresas de Servicios de la Bolsa de Valores de Lima. *EP. Contabilidad y Gestión tributaria, Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Peruana Unión.*, 2-8.
- León, V. (2013). Fuerza de ventas determinante de la competitividad empresarial. *Revista de Ciencias Sociales (RCS) Vol. XIX, No. 2, abril - junio 2013, pp. 379 - 389, 379 - 389*.
- Moreno, F. (2018). *Prontuario de Finanzas Empresariales*. México.: E-eBook.
- Quiroz, M., Barrios, S., & Villafuerte, D. (2019). Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la Asociación Educativa Adventista Nor Oriental, 2020. . *Revista Balance's Vol.7 Núm.10*, <https://revistas.unas.edu.pe/index.php/Balances/article/view/183/169>.
- Vásquez, V., Terry, P., Huaman, T., & Cerna, C. (2021). Ratios de liquidez y cuentas por cobrar: análisis comparativo de las empresas del sector lácteo que cotizan en la bolsa de valores de Lima. *Revista Científica "Visión de Futuro" - Facultad de Ciencias Económicas - UNaM.*, 195-214.
- Vicuña, P. (2021). *Análisis comparativo de cuentas por cobrar del comisariato escolar año 2018,2019 y 2020*. Babahoyo.: Universidad Técnica de Babahoyo.



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Lema Bajaña, Álvaro Simón**, con C.C: # **0922645726** autor del trabajo de titulación: **“Análisis comparativo a los rubros cuentas por cobrar y ventas de dos de las principales empresas de retail de moda del Ecuador, en el contexto de la pandemia del Covid-19”** previo a la obtención del título de Magister en Contabilidad y Finanzas, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 12 de marzo del 2022.

f. _____

Lema Bajaña, Álvaro Simón

C.C: 0922645726



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Análisis comparativo a los rubros cuentas por cobrar y ventas de dos de las principales empresas de retail de moda del Ecuador, en el contexto de la pandemia del Covid-19.		
AUTOR:	Lema Bajaña, Álvaro Simón		
REVISOR/TUTOR:	Rodríguez Briones Gabriela Elizabeth		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.		
UNIDAD/FACULTAD:	Sistema de Posgrado		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Maestría en Contabilidad y Finanzas		
TÍTULO OBTENIDO:	Magister en Contabilidad y Finanzas		
FECHA PUBLICACIÓN:	12 de marzo del 2022.	No. DE PÁGINAS:	15
ÁREAS TEMÁTICAS:	Finanzas y Contabilidad		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Análisis, cuentas por cobrar, ventas, retail, moda, retail de moda, Ecuador, pandemia y Covid 19.		

RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):

La presente contribución tiene como propósito realizar un análisis comparativo a las cuentas por cobrar considerando como ejemplo de aplicación de conocimientos a dos importantes empresas del sector retail de moda como son De Prati y Etafashion. El diseño de la investigación implementada es de tipo no experimental y longitudinal, puesto que las variables implicadas no son manipuladas y se escoge un periodo de dos años (2019 y 2020) para analizar la variabilidad de las ventas a crédito y las cuentas por cobrar. El alcance es exploratorio y descriptivo porque busca: encontrar el impacto financiero que la pandemia COVID-19 tuvo en las cuentas por cobrar y ventas a crédito de las dos compañías escogidas como casos de estudio. En tal sentido, para el desarrollo de este documento y luego de todas las bases teóricas mencionadas con anterioridad, se concluye que ambas compañías utilizan una matriz de tasas porcentuales de provisión (válida para cuentas por cobrar comerciales, basada en la antigüedad de los saldos), para medir las pérdidas crediticias esperadas de los deudores comerciales por clientes individuales, tal como lo admiten las Normas Internacionales de Información Financiera como un "recurso práctico", y que incluye un gran número de saldos pequeños.

ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR:	Teléfono: +593-979299032	E-mail: alvaro.lemma@cu.ucsg.edu.ec
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Nombre: Linda Evelyn Yong Amaya	
	Teléfono: +593-4- 3804600	
	E-mail: linda.yong@cu.ucsg.edu.ec	

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA

Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	