



**INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SISTEMAS

**CARRERA: TECNOLOGÍA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORIA**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE:**

TECNÓLOGO SUPERIOR EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

**PROPUESTA DE POLÍTICAS CREDITICIAS PARA LA
DISTRIBUIDORA GONZÁLES Y COMPAÑÍA DEL CANTÓN
PONCE ENRÍQUEZ DE LA PROVINCIA DEL AZUAY**

Autor: Huamán Yaicota Carlos Iván

Tutor: Dr. C. Elena Tolozano Benites

Guayaquil, Ecuador

2021

ÍNDICE GENERAL

Contenido	Páginas
Portada.....	1
DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTO	ii
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR.....	iii
CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN.....	v
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT.....	vi
Resumen	vii
Abstract.....	viii
ÍNDICE GENERAL.....	ix
CAPÍTULO I.....	xi
EL PROBLEMA.....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
Ubicación del problema en un contexto.....	3
Situación del conflicto	4
Formulación problema.....	5
Variables de la investigación	5
Delimitación del problema	5
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	5
JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN	6
CAPÍTULO II.....	8
MARCO TEÓRICO	8
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	8

Antecedentes históricos.....	8
Antecedentes teóricos	10
FUNDAMENTACIÓN LEGAL	27
VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN	27
DEFINICIONES CONCEPTUALES	32
CAPÍTULO III.....	36
MARCO METODOLÓGICO.....	36
PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA.....	36
Breve reseña de la Distribuidora González y Compañía	36
Objeto social.....	36
Estructura organizativa	37
DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	41
Métodos de investigación	43
Técnicas de investigación.....	44
PROCEDIMIENTOS DE LA INVESTIGACIÓN	45
CAPÍTULO IV	47
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	47
CONCLUSIONES	63
RECOMENDACIONES.....	64
BIBLIOGRAFÍA.....	65

ÍNDICE DE FIGURAS

Títulos:	Páginas:
Figura 1: Estructura organizativa.....	37
Figura 2: Principales producto.....	40
Figura 3: Servicio agregado de la Distribuidora González y Compañía.....	41
Figura 4: Análisis de la guía de observación.....	56

ÍNDICE DE CUADROS

Títulos:	Páginas
Cuadro 1:	
Plantilla de trabajadores.....	37
Cuadro 2:	
Tipos de investigación.....	42
Cuadro 3:	
Análisis de la Guía de Observación.....	55
Cuadro 4:	
Análisis de los resultados de la guía de observación.....	56
Cuadro 5:	
Evaluación de los procedimientos contables.....	57

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Cuando se refiere a la cartera vencida hablamos de un sin número de temas que hay están detrás de esta problemática que asecha a todas las pequeñas y grandes entidades sin importar su actividad económica.

Tatiana Orellana (2018) en su tesis titulada estudio de la afectación del aumento de la cartera vencida en la liquidez del almacén Cueva S.A., manifiesta:

Todas las entidades ya sean financiera de servicio o comercial para mantenerse competir y crecer en el mercado tienen estrategias dependiendo su actividad económica, entre estas estrategias se encuentran las que se relacionan con facilitar el otorgamiento de créditos, estos se otorgan con el fin de tener mayor ingresos, conservar clientes y ganar clientes en un futuro, pero esto puede generar un riesgo que son la cartera vencida al no recuperar los créditos que se otorgan a los clientes.

El problema de cartera vencida nace evidentemente en el momento cuando una institución financiera o empresas disponen créditos a su clientela sin efectuar un estudio en profundidad de normas que permitan el adecuado retorno de valores correspondientes a las actividades crediticias. Otro factor que afecta de forma negativa en el aumento de cartera vencida en las empresas, recae sobre los clientes quienes pueden sufrir situaciones adversas que no les permitan cumplir con sus obligaciones por el bien adquirido, perjudicando de esta manera a la institución en la que solicitó el crédito.

Moyer, Macguigan, Kretlow, (2005) dicen:

El peligro que genera el otorgamiento de créditos para las empresas, debido a que su recuperación o cobro tiende a ser difícil, es una actividad necesaria para dinamizar las ventas en las organizaciones, promoviendo un clima atractivo de negocio para el cliente que desee adquirir un determinado bien, mejorando de esta forma la productividad empresarial tanto en el mediano y largo plazo. Por tal motivo el objetivo primordial de las empresas que realizan este tipo de ventas a crédito es recuperar los valores monetarios adeudados por los clientes, identificando posibles personas que puedan desencadenar acciones de insolvencia, es decir que se conviertan en cuentas incobrables. Sin embargo si se establecen políticas crediticias debidamente estructuradas permiten el adecuado cobro, siendo aplicadas en su gran mayoría en empresas grandes, mientras que en las pequeñas y medianas empresas comúnmente no son empleadas, generando afectaciones críticas (p. 5)

Mora Pacheco (2019) en su proyecto calificado análisis de recuperación de cartera vencida de la empresa Labovida S.A., expresa:

En la actualidad para las empresas dialogar de cartera vencida es considerado algo imprescindible y recuperarlas se convierte en un reto para todas las organizaciones, en especial a aquellas microempresas donde podemos encontrar que las políticas no se cumplen o simplemente no existen, debido a la inexistencia de un previo análisis hacia el cliente, a causa de que frecuentemente no hay una persona que se encargue de esto y en caso de existir no tiene el conocimiento suficiente para hacerle frente a esta situación, generalmente no hay un acercamiento con el cliente para llegar a un consenso sobre el crédito vencido y tomar una resolución beneficiosa permitiendo que el crédito sea ejecutado en su totalidad garantizando que no se perjudique a la empresa,

así como tampoco el currículum crediticio del cliente, aún más si este también tiene una actividad económica

Poseer cartera vencida dentro de una empresa, consiste adquirir un riesgo para su futuro si no se pueden efectivizar los cobros de dichas obligaciones, como consecuencia de que se convierten en cuentas por cobrar y al no poder ejecutar su cobro afecta a la liquidez de la organización. Por tal motivo una empresa que pueda cobrar de manera oportuna sus cuentas mantiene una liquidez adecuada, pudiendo hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo (Flores, 2008 p27).

En las organizaciones empresariales se emplean herramientas o métodos denominadas ratio de liquidez, el cual permite realizar cálculos y medir la capacidad que tiene una compañía para afrontar sus obligaciones a corto plazo y, con ello, hallar su solvencia y su capacidad para solucionar de manera rentable cualquier imprevisto (Muñoz, 2017).

Tener cuentas en mora muestra la incapacidad de la empresa para afrontar dicha postura, en esta situación no solo es afectada la empresa si no el cliente que mancharía su referencia crediticia para futuros créditos. , no tener el control de esta cartera puede llevar a una empresa a su desaparición total en el mercado esto sucede mucho con las microempresas.

Ubicación del problema en un contexto

A pesar del riesgo que se corre con el otorgamiento del crédito este es algo necesario ya que apoya y estimula las ventas y logra el desarrollo de los negocios

Cuando se trata de abordar temas relacionados a políticas de crédito, como primer paso para su elaboración es efectuar un estudio previo y profundo basado en las necesidades y falencias crediticias de las empresas, en gran magnitud dichas normas son aplicadas por empresas grandes, mientras que en instituciones pequeñas y medianas su uso es

poco usual o casi nulo, ocasionándoles pérdidas económicas considerables.

La empresa Distribuidor Gonzales y compañía tiene como política para sus clientes que entren en estado de mora, es suspender los servicios que es entrega de mercadería y para no suspenderles el servicio, se le pide al consumidor que cancele la mitad del crédito y así continuar con la actividad económica pero en este caso se pondrá un límite al monto que no podrá exceder esta política se aplica los clientes que caen en mora por primer vez.

Situación del conflicto

La empresa Distribuidor Gonzales y compañía ubicada en el cantón Ponce Enríquez provincia del Azuay se la reconoce por ser un distribuidor de productos de primer necesidad, confitería, embutidos al mayor y menor, entre sus cliente están tiendas de barrio, pequeñas despensas, restaurantes, haciendas entre otras. Esta empresa actualmente tiene un problema de cartera vecindad esto se debe la falta de control del mismo y el incumplimiento de las pocas políticas que existen en esta entidad.

En la empresa se puede observar que existen dificultades en la recuperación de las cuentas por cobrar, por la falta de control de la misma lo que ocasiona que se transforme en cartera vencida, lo que está generando la falta de liquidez en la entidad y el síntoma más evidente es el incumplimiento de los pagos de sueldos a sus colaboradores.

Se puede pronosticar, que si se mantiene las falencias en la gestión de la recuperación de los créditos otorgados a los clientes de la distribuidora, dichas cuentas pueden volverse cuentas incobrables y estas representarán una pérdida en los activos y una disminución en los ingresos, lo que afecta negativamente la liquidez.

Por lo antecedes expuesto, el presente estudio propone como una alternativa de solución y en base al resultado del diagnóstico, proponer

políticas crediticias que contribuya a la eficiencia en la recuperación de la cartera bebida y así el incremento de la liquidez corriente de la Distribuidora Gonzáles y Compañía.

Formulación problema

¿Cómo obtener una mejor eficiencia en la actividad de recuperación de la cartera vencida de la Distribuidora Gonzáles y Compañía ubicada en el cantón Ponce Enríquez de la provincia del Azuay, de manera que se pueda incrementar la liquidez corriente, en el periodo fiscal 2020?

Variables de la investigación

Variable independiente: Cartera Vencida

Variable dependiente: Liquidez corriente

Delimitación del problema

Campo: Contabilidad financiera

Área: Cuentas por Cobrar

Aspectos: Cartera vencida, liquidez corriente.

Tema: Propuesta de políticas crediticias para la Distribuidora Gonzáles y Compañía del cantón Ponce Enríquez de la provincia del Azuay.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo general

Elaborar de propuesta políticas crediticias en la eficiente recuperación de la cartera vencida para incrementar la liquidez corriente de la Distribuidora Gonzáles y Compañía, ubicada en el cantón Ponce Enríquez.

Objetivos específicos

- Fundamentar desde la teoría de la contabilidad financiera la función de las políticas crediticias en la recuperación de la cartera vencida y la liquidez corriente de la empresa.

- Analizar la situación de recuperación de cartera vencida de Distribuidora Gonzáles y Compañía del cantón Ponce Enríquez de la provincia del Azuay.
- Presentar el estudio de propuestas de políticas crediticias para la recuperación de la cartera vencida de distribuidora Gonzáles y compañía del cantón Ponce Enríquez de la provincia del Azuay.

JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

La justificación teórica sostiene que el riesgo financiero crediticio estriba en la voluntad de pago del cliente:

Existen dos tipos de riesgos crediticios y estos son la probabilidad de que el cliente sea incobrable y sea moroso ocasionando que el capital de cuentas por cobrar quede inmovilizado, este tipo de riesgo depende de la disponibilidad económica y responsabilidad de pago que tenga el mismo (Higgins, R, 1997, p. 367).

Esta investigación es importante ya que se hace un debido análisis a un asunto que es relevante en todas las entidades, se la ejecuta con la intención de proporcionar propuesta de políticas crediticias a la empresa Distribuidor Gonzales y compañía con la finalidad tener un eficiente manejo de las carteras vencidas y así poder incrementar la liquidez corriente.

Al aplicar las políticas adecuadas en la concesión de créditos permite optimizar el índice de liquidez generando estabilidad económica y por ende reducir el alto índice de morosidad de la institución (Zambrano Solórzano, 2014).

Es conveniente hacer esta exploración en este entorno financiero para conocer y exponer cuáles son las razones que resaltan en este asunto, como se instala y su crecimiento en la empresa, aportando de una manera metodológica en esta investigación cubrir huecos de conocimientos y resolviendo de esta manera las problemáticas presentes y futuras en este tema.

En el estudio que se realiza en la empresa distribuidor Gonzales y compañía, se benefician de manera directa el departamento de cobro o las personas encargadas de la recuperación de los créditos otorgados a los clientes, al aportar con políticas crediticias y facilita la liquidez. Esta investigación contribuye a la sociedad al brindar guía para afrontar la problemática que está presente en el mundo empresarial.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Antecedentes históricos

La contabilidad se recuerda desde la antigüedad, cuando las personas se veían obligadas a llevar registros porque su memoria no era suficiente para almacenar la información requerida. Los estudios de varios historiadores han demostrado que en Egipto o Roma, la gente usaba técnicas contables derivadas de intercambios comerciales. Desde, A.C., se dice que han existido los recursos necesarios para las actividades contables, por lo que existe tablas de barro con registro de ingresos y egresos (Gertz, 2003).

Vale recalcar la teoría de la partida doble, porque este es el principio básico de la contabilidad. De hecho, este método se publicó en Venecia, Italia en 1494, y contiene 36 capítulos, que fueron analizados y utilizados por comerciantes de Venecia. Tras dedicarse al trabajo matemático, Pacioli quien es considerado el padre de la contabilidad murió en 1514. Esta gran figura dejó un legado, que se mantuvo como base de la contabilidad existente, e inventó varios procedimientos de suma, resta, multiplicación y división (Luca Pacioli, 2002).

Figueroa y Vivar, (2013):

A partir de 1970 surgió el concepto de microcrédito como iniciativas para otorgar créditos en pequeñas cantidades. Además en la década de los 80 se hicieron importantes avances en los microcréditos, que dieron lugar a varias aplicaciones sostenibles para su amplia cobertura en los años 90, por lo consiguiente el término de microcrédito reemplazo al micro finanzas. Y en los

término de microcrédito reemplazo al micro finanzas. Y en los últimos años se profundizó la disposición entre las instituciones del micro finanzas, que se iniciaron a renovar y ampliar los microcréditos. (p. 15-16).

Dentro de un clima laboral en donde se efectúan ventas a crédito, dan como resultado mejores beneficios para las empresas, en base a este criterio se establece que la administración y cobro de estas obligaciones surgieron ya hace muchos años, siendo aplicados hasta la actualidad y modificándolos según la necesidad de cada organización, dando paso a la creación de las cuentas por cobrar (Cuenca, 2017, p.1)

Antecedentes referenciales:

Según Ordoñez (2012)

En su trabajo investigativo denominado "Propuesta de un Sistema Administrativo Contable en el Área de Cobranzas enfocada a un mejoramiento y recuperación de Cartera Vencida para Laboratorios de Medicinas GUGONZA S.A.", donde cuyo principal objetivo es poder realizar el oportuno retorno de las cuentas por cobrar a su vez incrementando la efectividad del área de cobros de la institución, mediante el planteamiento y uso de un sistema de gestión contable. Redactando como conclusión que dentro del área financiera si se emplea el adecuado control interno en sus operaciones se obtendrán mejores resultados, sirviendo como base para el desarrollo del actual trabajo de estudio (p14).

Mazzini (2017), efectúa el trabajo investigativo "Plan del control interno de la gestión financiera y recuperación de cartera vencida del comercial Villacís" enuncia:

Es de suma importancia la cartera vencida para la gran parte de empresas ya sean grandes, medianas o pequeñas y su correcto manejo, debido a que sus políticas de cobranzas no son

adecuadas no contarán con el dinero o el respaldo suficiente en términos monetarios de forma que puedan enfrentarse a sus obligaciones de corto plazo y su liquidez se positiva.

La mayoría de los comerciales se enfocan más en otorgar créditos pero no se enfocan en la parte verdaderamente importante es la cartera que hay que recuperar y establecer medidas para que no se conviertan en cuentas incobrables surgiría un problema de liquidez, no se obtendrá el dinero suficiente para la adquisición de nueva mercadería, también existirá problemas en el pago de los empleados o en el caso de las importadoras no se lograría cancelar valores pendientes (p. 9).

Estas investigaciones aportan de una manera factible a la presente investigación, ya que se identifica el área clave dentro de una organización como una estrategia importante para la recuperación de los valores y administración de cartera con el fin de lograr que los pagos se realicen e incluso se analiza si es factible o no realizar un crédito.

Antecedentes teóricos

Importancia del estudio de la Contabilidad Financiera

Según Romero (2010) “es una técnica para elaborar y presentar la información financiera de las transacciones comerciales, financieras, económicas y sus efectos derivados, efectuados por entidades comerciales, industriales, de servicios públicas y privadas; es una rama muy importante para la toma de decisiones” (p.16).

Según Zapata (2008) “Es un sistema de información destinado a proporcionar información a terceras personas relacionadas con la empresa, como accionista o inversionistas a fin de facilitar sus decisiones” (p. 15).

La contabilidad financiera estudia el desarrollo del patrimonio y la escenario financiero que tiene la institución con el registro sistemático de

las cuentas anual y su relación con el mundo exterior (Mallo y Pulido, 2008, p. 12)

Para Alcarria (2008) la Contabilidad Financiera es la que se ocupa de recolectar, clasificar y registrar todo informe del movimiento económico, de una entidad y permite conocer la situación actual de la institución por medio de los estados financieros.

Los informes que se elaboran en la Contabilidad Financiera son:

- Balance.
- Cuenta de Pérdidas y Ganancias.
- Estado de Cambios en el Patrimonio Neto.
- Estado de Flujos de efectivo (pág. 23).

Según Figueroa (2017) señala que:

Los informes económicos o generan información sobre los recursos económicos y los derechos de los acreedores de una organización, además contribuyen con información de los efectos de las transacciones y otros hallazgos que influyan dentro de los recursos. Ambos tipos de información proporcionan datos de entrada útiles a la hora de tomar decisiones para facilitar recursos a una entidad. (p. 10)

Analizando lo anterior se llega a la conclusión que la contabilidad financiera es una ciencia de sumo interés que nos enseña obtener una información sobre la actividad económica que presenta la empresa, a través de este sistema de información ordenado es posible medir la evolución de la compañía y tomar decisiones con el propósito de mantener liquidez y maximizar los beneficios que son los objetivos generales de una empresa.

Cuentas por Cobrar

Para Chiriboga (2008):

En las actividades de las empresas, normalmente las de carácter comercial, mantienen cuentas por cobrar, como resultado de las ventas a crédito que realizan, por dicho motivo las deudas que adquieren sus clientes están sujetas a intereses, mismas que deben ser canceladas en un tiempo establecido y prudencial, sin perjudicar a la empresa emisora ni al usuario; de la misma manera dentro de esta categoría de cuenta encontramos a los arriendos, anticipos, montos provisionales que sirven para contrarrestar cualquier imprevisto que no sea de valores muy altos, entendiéndose a que no se originen cuentas incobrables (p. 58).

Las variaciones de valores facultados de cobro, sean éstos que se incrementen o disminuyan, como consecuencia de las ventas de productos o bienes a crédito realizadas por las empresas; todos estos movimientos son registrados en las cuentas por cobrar (p. 63).

Van Horne y Wachowicz (2010) “Las cuentas por cobrar corresponden a las sumas de dinero que deben los clientes a una empresa a cambio de haber adquirido algún bien o servicio a crédito” (p. 254).

Ronald Stevens (2019) las Cuentas por Cobrar;

Son uno de los activos más indispensables para una institución de carácter económico debido a que es el activo más líquido después del efectivo, las cuentas por cobrar están representadas por las ventas de algún bien o prestación de servicios que son recuperados en dinero.

Todo documento por cobrar, es una obligación a favor de las empresas, como resultado de las ventas efectuadas, ya sean de bienes, prestación de servicios o de valores. También las obligaciones de los clientes con una institución son debidamente respaldadas en documentos tales como pagarés o las denominadas letras de cambio (p.1).

Luego de examinar lo expresado por diversos autores que en una entidad las cuentas por cobrar son activos valiosos ya que están destinados a convertirse en efectivo y para que esto suceda es necesario que la compañía cuente con normas o estatutos a seguir con el fin de aprovechar estas cuentas y eludir que caigan en mora afectando a la liquidez de la entidad.

Características de la cartera vencida

Hansen-Holm (2012) manifiesta:

Todo negocio necesita generar los ingresos suficientes para mantener estable su ciclo de operaciones, principalmente mediante la venta de sus inventarios y/o la prestación de servicios. Producto de ello en la actualidad casi todas las transacciones comerciales se caracterizan por hacerse a crédito, es así como surgen las cuentas por cobrar poniendo la confianza en que los clientes realizaran los pagos de manera oportuna y de manera normal (p. 381).

En las entidades las cuentas por cobrar son los incrementos y las pérdidas procedente de la demanda de conceptos distintos, este comprenden el activo financiero más grande e importantes, de muchas compañías en el entorno comercial, que brindan crédito originando estas cuentas que tiene el riesgo de que no se cancele oportunamente y en condiciones normales y se hace necesario considerar la posibilidad de pérdidas ya que podrían no ser cancelados en los plazos acordados por los clientes.

Las cuentas por cobrar impagadas son cuentas que no son pagadas por los clientes en los plazos acordados, las empresas en sus estados financieros realizan provisiones, montos o porcentajes de deudas que no se podrán cobrar a corto plazo (Econlink, 2012).

Cardozo (2006) establece que para poseer un mecanismo de protección ante posibles riesgos de incumplimientos en las cancelaciones de pagos correspondientes a ventas a crédito es contar con provisiones y hacer

frente ante estas situaciones. Para lo cual su fórmula de análisis es el total de las provisiones correspondientes de cartera dividido para la totalidad e cartera vencida (p. 388).

Zapico, (1967) considera “todo retraso en el pago puntual de las obligaciones contraídas por los usuarios de una empresa desencadena en una cartera vencida de morosidad, siempre y cuando las acciones de cobro puedan efectuarse aún después de sobrepasado el tiempo límite” (p. 403).

López, (2005), el incumplimiento de pagos de las obligaciones que aceptan y adquieren los clientes, dentro del periodo de tiempo establecidos con anterioridad ocasionan a las empresas criterios negativos en la liquidez para dichas organizaciones, redactados en las respectivas cuentas por cobrar (p.72).

De la misma manera las prestaciones de valores que se emiten a personas son consideradas como cuentas por cobrar, mismos que son considerados como un factor de riesgo si no pueden ser recuperados, integrando parte del activo circulante de la empresa, constituido por comprobantes de crédito con líneas de crédito no canceladas a la fecha de vencimiento. Las carteras de inversión atrasadas son muy importantes, la mayoría de las empresas o microempresas tienen problemas con sus carteras, el problema es que no cuentan con los fondos para resolver la escasez de liquidez a corto plazo (Reyes, 2017).

Examinando las teorías citada en la presente investigación respecto a las características de la cartera vencida a continuación apporto en breve lo analizado: Está presente en las empresas de menor tamaño como en las microempresas o emprendimientos.

- Es la consecuencia del incumpliendo de las obligaciones por parte del cliente.

- Corresponde a una sección del activo formada por los documentos y cuentas por cobrar, es decir de carácter general por todos los créditos que no han sido pagados.
- Desencadenan como resultado una afectación negativa para la liquidez de la empresa.

Recuperación de la cartera vencida

Poseer cartera vencida es una problemática en el ambiente empresarial, recuperarlas es todo un reto, para tener éxito en su recuperación se necesita hacer el estudio que requiere cada cliente ya que cada cliente es un caso especial tener conocimiento del estado actual del consumidor podrá ayudar mucho, y así se podrá Implementar nuevas técnicas de cobranza y buenas prácticas empresariales, en el ambiente interno podemos decir que una notable administración del departamento de cobranza podrá lograr una recaudación puntual

Según Molina y Víctor (2008)

La victoria del departamento de ventas es realizar los cobros de manera puntual sin que haya retrasos por parte de los clientes, debido a que mientras más se demore en ser cobrada la deuda hay mayores probabilidades de volverse incobrable, para lo cual el departamento debe crear destrezas específicas que le permita recuperar las cuentas vencidas sin tener que perder al cliente. No debe aplicar tratamientos generales. Cada cliente es un caso especial que requiere estudios de la técnica que debe aplicarse en el momento adecuado (p. 159)

Para Moscoso (2006) el tiempo sobrepasado los 270 días y las respectivas cuotas retrasadas, conforman un mecanismo de cobro y control efectivo en los casos más extremos cuando de forma oportuna no fueron canceladas por los deudores (pág. 116-117)

Según Levy (2009), "establecimiento y desarrollo de acciones que permitan la recaudación de valores pendientes que correspondan a

cartera vencida, deberán estar basados en las variaciones de mercado, las necesidades de las empresas, sus competidores y las metas que desean alcanzar"(pág. 212)

La recuperación más efectiva de la deuda de deudas es compartiendo la información con los clientes para que estén al tanto de la gestión de la cartera. Este concepto de compartir la información nace con la premisa de brindarles a las empresas que subcontratan sus cobranzas, una gestión transparente en todo aspecto, tanto en el plano ejecutivo de la cobranza como en el administrativo (Adarve, 2010, p. 51).

Hernández (2009) indica que:

Un mecanismo eficiente para que disminuya el monto de cartera vencida en las empresas, radica en el empleo de técnicas de cobro adecuadas y un ambiente empresarial tanto en el aspecto administrativo, así como en el colaborativo; debido a que todo el personal debe tener conocimiento de las normas planteadas para el cobro de deudas y disminución de la morosidad (Citado en Haro, 2014, p.13)

Paredes, (2012) considera que las herramientas adecuadas para la respectiva recuperación de cartera:

- Desarrollar actividades estrictamente planificadas, con su orden cronológico y reiterativo, permiten a las empresas el cobro de cartera vencida.
- Mantener contacto con el cliente, de forma que cualquier inquietud o inconveniente sea solucionado oportunamente.
- Segmentar cada paso de las acciones de cobro, garantizado que todas tengan su recuperación indicada.

Con el fin de aportar con soluciones en la recuperación de la cartera vencida se determina que es necesario crear y aplicar políticas que

aporten a la solución de estos problemas, contar con un departamento o una persona responsable en esta área también ayudará siempre y cuando esta persona este capacitada para afrontar dicha problemática así podrá tener eficiencia en sus cobranzas y reducirá la cartera vencida.

Políticas crediticias

La política crediticia de la empresa es la forma en que la empresa espera lograr las cosas relacionadas con el crédito al cliente, los criterios que se utilizarán para la toma de decisiones y las metas crediticias cuantitativas que deben alcanzarse. Una política restrictiva eliminará a los clientes de alto riesgo como a los de riesgo medio quedando solo los de bajo riesgo. De otra manera una política flexible permite tener el riesgo con clientes de dudosa solvencia y alto riesgo (Pere Brachfield, 2017).

Economía (2021)

Las políticas de crédito son un conjunto de estrategias y reglas mismas que son seguidas por una persona determinada de la empresa del área financiera para analizar si se le otorga o no un crédito a una empresa o persona.

En otras palabras es aquella persona encargada de conocer las condiciones actuales de una solicitada para determinar si es aceptada o no para el crédito (p.1)

La empresa que vende servicios o productos en el mercado, ya sea doméstico o internacional, debería contar con una política de crédito, los controles internos en un proceso de ventas y cuentas con una sólida política de crédito permitirá a las empresas a comprender de mejor manera como trabajan, cómo recaudan, y que problemas podrían existir que les impida disponer de un mejor flujo de caja (Chalupowicz, 2007, p. 15)

En distribuidora Gonzáles es necesario que se introduzca desde un enfoque integrador las políticas de crédito como estrategias y normas diseñadas de una manera interna en la compañía que se debe

considerar al momento de otorgar un crédito estas se deben seguir y es creado con el fin de controlar cantidad de clientes y la calidad y así tener mejores resultados en la gestión del crédito y eludir los riesgos que se puede presentar en un largo o corto plazo

Estudiado los conceptos dados por los diversos investigadores en relación a las políticas crediticias, se considera que dichas pautas de acción deben estar presente en una entidad, y ser ejecutado única meta será contar con un notable proceso a la hora de recuperar y brindar crédito.

Importancia de las políticas crediticias:

Para establecer la importancia de las políticas crediticias se cita a Brachfield (2017):

Son varias y de distinta índole las ventajas empresariales de contar con políticas crediticias. Primero, es la mejor forma de reconocer la presencia de la gestión crédito en la empresa y de sentar las bases para una cultura de créditos a clientes. Segundo, la política da autoridad y potestad al asesor crédito y le sirve de apoyo en sus funciones profesionales. Como tercer punto permite dejar en claro a todos quienes que tengan relación con los clientes cuales son las políticas de crédito comercial. Cuarto, evita los conflictos entre comercial y finanzas. Quinto, es el manual de instrucciones para todo el personal y facilita la formación de los nuevos empleados y en caso de ausencia temporal del asesor crédito los empleados poseen políticas que deben cumplir para dar solución a los problemas crediticio. Como sexto paso permite evitar las situaciones adversas y las malas decisiones de los empleados. Como séptimo punto, evita tener que se pueden generar por amistad con los directivos de la institución. Y octavo, crea un consenso en la forma de tratar las operaciones comerciales. (p.1)

No solo se trata de recuperar carteras vencidas, sino que también se debe considerar la estrategia de otorgamiento de los mismos. Este método debe existir en todas las empresas, ya que puede prever la pérdida de las cuentas por cobrar de la compañía y evitar ingresar a casos de clientes endeudados con la empresa con grandes cantidades de dinero que como resultado puede tener la quiebra de la entidad (Economía 2021)

Partiendo del concepto anterior, en las compañías debe ser de vital importancia establecer políticas que contribuyan al adecuado recaudo de cartera, por ende, es que se encuentra abundante material de trabajos que dan a conocer el diseño e implementación de estrategias elimine este tipo de problema en las empresas. (Bello, Rodríguez y Córdoba, 2018, p. 4 y 5).

Del análisis de los autores citados se puede inferir que implementar políticas crediticias en una empresa es de suma importancia ya que estas son delineada de una manera cuidadosa y que no solo se trata de recuperar carteras vencidas si no de un adecuado recaudo y un responsable otorgamiento de crédito evitando así problemas futuros con clientes y sacándole provecho las políticas que se ponen en marcha en la entidad.

Objetivos de las políticas crediticias

Para las empresas, generalmente las que se encuentran orientadas al aspecto comercial, tienen como meta principal el aumento de sus ventas, para lo cual establecen las ventas a créditos con la finalidad de ofrecer productos a sus clientes con facilidades para su pago, entrando en la sección de clientes cualquier tipo de persona que desea adquirir el bien, siempre que cumpla con los requisitos que las instituciones establezcan, de tal forma que se puedan obtener liquidez y rentabilidad institucional (Flores, 2015, p. 18)

Al redactar o establecer políticas para las ventas a crédito y su posterior cobro, se pretende alcanzar como meta primordial el incremento de los volúmenes de ventas como consecuencia de que se entregue facilidades de pago a los clientes que adquieran el producto, acciones que deben estar rigurosamente realizadas bajo normas que garanticen su pronta cobranza y no incurrir en cartera vencida que representa un mayor riesgo para la empresa, al tiempo que se salvaguardan los activos institucionales y promueven la creación de liquidez.

Valencia, (2000):

Dentro del manual de control interno deben de encontrarse las políticas de crédito, cuya finalidad es la protección de los activos y eficiencia de la operación, los problemas se dan cuando no existe una política de crédito. Los negocios están muy interesados en aumentar sus ingresos, producto de ello los evaluados de los créditos no toman en cuenta las disposiciones o reglamentos de la empresa, en muchos casos por que no cuentan con las mismas, en otros casos los que determinan son los mismos empleados que trabajan en el área de ventas, autorizando líneas de crédito y el plazo, esto es muy poco recomendable ya que el personal implicado en las ventas se convierte en juez y parte (p. 24)

Del análisis de los conceptos de los autores antes citados, se asume para esta investigación, que las políticas son una herramienta, que emiten con el fin de poseer bases para una cultura de créditos a clientes definidos de acuerdo a su realidad y a la naturaleza del negocio el cual ayudara a la diligencia de brindar crédito, proteger activos y generar liquidez estos estatutos pueden irse modificando con el paso del tiempo y adoptándose a los cambios que se dan en su entorno.

Tipos de políticas de créditos:

“Los tipos de políticas de crédito están adaptados a cada categoría de la clientela; por ejemplo cuando más elevado sea el riesgo en un

determinado segmento, más corto deberá ser el plazo de pago, de acuerdo a lo mencionado, se muestra tres tipos de políticas de crédito” (Brachfield, 2012, p. 31).

Brachfield, (2012)

Cuando se pretende balancear el nivel de riesgo que los clientes pueden tener en la puntualidad de pagos, se denominan políticas normales, acoplándose al modo de pago que resulte el más idóneo para el usuario, lo cual incurre en ciertos costos adicionales para las empresas (p. 32).

Al hablar de políticas restrictivas al momento de realizar ventas a crédito, se le mayor relevancia al factor económico, es decir al nivel de pago que tengan los clientes, en donde de cumplir con estos parámetros no se emitirán ni aprobarán dichos créditos, denotando que las empresas son conformistas con el nivel actual de ventas y la decisión de no querer incrementar su participación en el mercado y volumen de ventas. (p. 33)

Cuando las empresas dan prioridad a su aspecto comercial, es decir obtener beneficios por las ventas a crédito que se otorguen, se habla de políticas flexibles; siendo una herramienta que busca mantener una buena relación con el cliente y promover el crecimiento de mercado. (p. 33).

Liquidez

Según Bernstein (1999) indicaba que:

Se establece a la capacidad de tienen las empresas para convertir sus activos circulantes en valores monetarios efectivos, en donde sí se carece de este criterio dentro de una organización es considerada que presenta falencias económicas; como concepto general se entiende que es la manera que las empresas convierten sus activos en dinero líquido, a lo que se denomina como tesorería (p.551).

Cuando las empresas poseen una liquidez adecuada, evidencia que sus actividades son coherentes con los objetivos propuestos y se orienten a obtener los mejores beneficios posibles, garantizando su éxito, cumpliendo con todas las obligaciones contraídas (Lawrence 2007).

Al disponer del dinero necesario para el pago de sus obligaciones de corto plazo, se determina una correcta liquidez empresarial, fomentando la administración adecuada de sus activos (Pintado, 2001).

Los autores citados definen la liquidez desde su punto de vista, pero Nava (2019) amplía esas definiciones al afirmar que:

Liquidez es la disponibilidad oportuna de pago que posee una empresa para hacer frente a sus acreedores; en otra forma, la solvencia es la disposición de una organización para hacer frente en el corto plazo; cuya capacidad se refleja en la posesión de bienes que la empresa pueda disponer para cancelar los compromisos contraídos en corto tiempo (p. 612-613).

Desde otro punto de vista y según Muñoz (2017):

La liquidez empresarial consiste en poder efectivizar sus inversiones de manera sencilla, garantizando que no se produzcan pérdidas de carácter significativo de su valor (p. 51).

Se puede concluir lo anteriormente expuesto al indicar que la liquidez de las empresas se refleja en todo lo que esta dispone y todos los activo que se puede convertir en efectivo la escasez de esta se considera uno de los principales síntomas de dificultades financieras ya que la falta de liquidez es una de las principales causas que lleva una organización a desaparecer por completo por lo contrario el aumento de la liquidez es una prueba de que la entidad va en buen camino.

Tipo de liquidez:

Hay dos tipos de liquidez: financiamiento y de mercado. La primera categoría es la capacidad de las compañías o personas para comprar o

invertir en recursos frescos, es decir emplear o adquirir nuevos activos, mientras que la de mercado es la capacidad de las empresas o personas para convertir activos (Maldonado, 2014).

La liquidez financiera es la capacidad de la entidad para lograr dinero y por lo tanto cumplir con sus deberes a corto plazo. En otras palabras, es una forma de convertir activos en efectivo fácilmente (Revista Entrepreneur, 2018).

Siempre se debe tener en consideración que al hablar de liquidez de las empresas, se refiere a la forma que se convierten los activos empresariales en dinero líquido, sin que se produzcan pérdidas en su valor original; dando como resultado en que si a mayor agilidad de convertirse en dinero mayor liquidez posee.

Liquidez corriente:

Gitman y Chad (2012) consideran: “que al efectuar un análisis de la liquidez en una empresa, se está midiendo o cuantificando si la institución puede cumplir con todas las obligaciones contraídas en el corto plazo” (p.65).

También se llama solvencia. Este indicador muestra la cantidad de dólares en activos líquidos y en deudas a corto plazo. En otras palabras el nivel de liquidez de una empresa depende de sus resultados (Bravo, 2001).

Por otro lado Apaza (2017), define que: “La liquidez corriente es una relación de liquidez y eficiencia que mide la agilidad de una empresa para pagar sus deudas de corto plazo con sus activos corrientes” (p.139)

Evidentemente de lo observado los conceptos de varios autores los resultados de incorporar políticas de crédito en una entidad se verán reflejados en su solvencia que tendrá este para afrontar sus obligaciones con sus colaboradores y proveedores

La razón de liquidez es un indicador que mide la facultad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo esta puede ser con sus colaboradores y con sus proveedores. Esta relación nos dice la proporción de los activos corrientes de la empresa que pueden cubrir la deuda a corto plazo. La forma más fácil de calcular la razón corriente es dividir el activo corriente entre el pasivo corriente (Granel, 2020).

Su fórmula:

$$\text{Liquidez Corriente: Activo Corriente / Pasivo Corriente}$$

Tener solvencias en las compañías es tener liquidez corriente ya que este significa tener la capacidad de cubrir sus deudas o afrontar sus obligaciones corto plazo y estas se cubre siempre y cuando una empresa posee solvencia, tener escases de esta podrá ser causa de no poder afrontar sus obligaciones como por ejemplo el incumplimiento de pagos con sus colaboradores y proveedores.

Ratio de liquidez severa o prueba ácida.

Expresa de forma más precisa la liquidez en una empresa, debido a que no incluye a sus inventarios dentro de este análisis, cumpliendo con sus obligaciones sin recurrir a la venta de los bienes que posee en inventarios, de no poder efectivizar sus activos correrá el riesgo de impago de sus deudas (Socías y Llull, 2014).

Es un indicador financiero que puedes usar para conocer la solvencia del día a día de tú empresa. La fórmula para calcularlo es:

$$\text{Prueba Ácida} = \text{Activo Cte. - Existencias} / \text{Pasivo Corriente}$$

Razón de efectivo:

Expresa la relación entre los activos de liquidez inmediata (caja y bancos) y el pasivo corriente para hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo. Es decir, por cada unidad monetaria de pasivo corriente, cuántas unidades monetarias en efectivo se encuentran disponibles para cubrir dicho pasivo. Su fórmula de cálculo es la siguiente: (Profima 2018).

$$\text{REF} = \text{Efectivo} / \text{Pasivo Circulante}$$

Capital de trabajo neto sobre total de activos (KTSA):

Permite medir el dinero que disponen las empresas para realizar sus actividades productivas o económicas, dinero que debe reposar en caja, cuentas por cobrar o en cuentas corrientes, siempre que se encuentren realizables en el corto plazo, es decir en menos de un año, de forma que se cancelen todas las obligaciones de corto plazo con el uso de activos de la misma índole (Espinoza, 2017).

Lomas correcto debe ser que el activo corriente sea mayor que el pasivo corriente, debido a que el exceso podrá ser utilizado para generar más utilidades (Socías y Llull, 2014).

$$\text{Capital de trabajo} = (\text{activos circulantes} - \text{pasivo circulante}) / \text{Total Activos}$$

Capital trabajo neto sobre deudas a corto plazo (o pasivo circulante) (KTSPC):

Sánchez y Tubay (2017) aportan:

Evidencia la variación del capital de trabajo de una empresa durante un periodo contable generalmente de un año luego de haber liquidado sus deudas a corto plazo, estableciendo como al restante que mantienen las empresas. El criterio más aceptable se encuentra en que el valor resultante debe ser mayor a cero, donde el resultado de beneficio puede ser considerado con medida de contingencia ante futuros riesgos económicos (pg. 71).

$$\text{KTSPC} = (\text{activos circulantes} - \text{pasivo circulante}) / \text{pasivos circulante}$$

Días de medición del intervalo tiempo (DMIT):

Indica la dimensión del intervalo de tiempo en el cual una empresa puede seguir ejecutando su labores, y si ésta, por cualquier tipo de eventualidad, no estuviese realizando sus actividades cotidianas. (Espinoza, 2017)

$$\text{DMIT} = (\text{activos circulantes} / \text{costes de mercaderías}) * 365$$

Índice de Cuentas por Cobrar o Rotación de Cartera

Muestra el número de veces que se cumple el ciclo de venta y que tan exitosa es en sus cobros y recaudo en un año. El ciclo de cartera se inicia en el momento, cuando se otorga el crédito, y termina con la cancelación o recaudo del mismo. (Joseph Alberto 2019).

$$\text{Ventas a crédito en el periodo} / \text{Promedio de cuentas por cobrar} = \text{Número de veces de rotación}$$

Razón período promedio de cobro:

No obstante que la razón de cuentas por cobrar indica la rapidez con que estas se cobran, el analista no debe parar esta rotación con los términos de crédito que extiende la empresa. Tal comparación debe hacerse contra la razón período promedio de cobro. El período promedio de cobro se obtiene al convertir la rotación a días de venta en cuentas por cobrar. Cuando se compara el período promedio de cobro con los términos de crédito concedido en el tipo de industria al que pertenece la empresa o con los términos que ella concede, se puede conocer el grado en el que los clientes pagan sus cuentas a tiempo. Si los términos de crédito de la empresa son de 30 días y el período promedio de cobro es de 43, esto significa cualquiera de dos situaciones: el departamento de crédito y cobranzas no está haciendo bien su trabajo, o los clientes están en dificultades financieras porque son personas que no deberían ser sujetos de crédito o porque la situación económica del país es difícil. La primera situación se puede remediar con acciones administrativas correctivas, mientras que la segunda refleja la calidad y liquidez de las cuentas por cobrar. Tanto la rotación de cuentas por cobrar como el período promedio de cobro son, como se ha explicado, muy importantes en la evaluación de la liquidez de una empresa y

constituyen un complemento a la información proporcionada por la razón circulante y la prueba del ácido. Además, son importantes como medida de la utilización de los activos (Ochoa, 2012, p. 260).

Su fórmula es:

$360 / \text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \text{periodo promedio de cobro}$

Los indicadores financieros citados en esta presente investigación intervienen de forma directa o indirectas a mis variable de cartera vencida o liquidez corriente la relación que tiene una con otra y efectos que puede causar entre esta dos para de esta manera entender el por qué y para que se implantan políticas crediticias en una organización y analizando sus efectos y resultados y que motivan tenerlas presente en una entidad.

FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Norma Internacional de Contabilidad 39

La NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición fue emitida por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) en marzo de 1999. En noviembre del año 2000

El IASB emitió cinco revisiones limitadas de la NIC 39.

En marzo del año 2000 el IASB aprobó un enfoque para publicar la guía de implementación de la NIC 39 bajo la forma de Preguntas y Respuestas. Posteriormente el Comité de Guías de implementación (CGI) de la NIC 39, que fue establecido por el IASB para ese propósito, publicó una serie de Preguntas y Respuestas sobre la NIC 39. La guía no fue considerada por el IASB y no necesariamente representa sus opiniones.

En abril de 2001 el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) decidió que todas las Normas e Interpretaciones emitidas bajo Constituciones anteriores continuaran siendo aplicables a menos y hasta que fueran modificadas o retiradas.

Desde 2003 el IASB ha emitido las siguientes modificaciones a la NIC 39:

- Contabilización de la Cobertura de Valor Razonable en una Cartera que Cubre el Riesgo de Tasa de Interés (emitida en marzo de 2004)
- Transición y Reconocimiento Inicial de los Activos y Pasivos Financieros (emitida en diciembre de 2004)
- Contabilización de la Cobertura de Flujos de Efectivo de Transacciones Intragruppo
- Previstas (emitida en abril de 2005)
- La Opción del Valor Razonable (emitida en junio de 2005)
- Contratos de Garantía Financiera (emitida en agosto de 2005)
- SIC-27 Evaluación de la Esencia de las Transacciones que Adoptan la Forma Legal de un Arrendamiento (emitida en diciembre de 2001; posteriormente los Fundamentos de las Conclusiones han sido modificados)
- CINIIF 2 Aportaciones de Socios de Entidades Cooperativas e Instrumentos Similares (Emitida en noviembre de 2004)
- CINIIF 9 Nueva Evaluación de los Derivados Implícitos (emitida en marzo de 2006)
- CINIIF 10 Información Financiera Intermedia y Deterioro del Valor (emitida en julio de 2006)
- CINIIF 12 Acuerdos de Concesión de Servicios (emitida en noviembre de 2006 y posteriormente modificada)

Instrumentos Financieros: reconocimiento y medición

La NIC 39 establece reglas para el reconocimiento, medición y revelación de información sobre los activos y pasivos financieros poseídos por la empresa, incluyendo la contabilización de las operaciones de cobertura. La NIC 39, junto con la NIC 32, que trata de la presentación e información a revelar sobre los instrumentos financieros, son los dos pronunciamientos más relevantes del IASC sobre esta materia, aunque

algunas otras Normas emitidas tratan ciertos temas relativos a los instrumentos financieros.

La NIC 39 proporcionará una mejora sustancial en la contabilización de los instrumentos financieros. Al mismo tiempo, el Consejo reconoce la necesidad de ir más allá en el desarrollo de este tema particular. El IASC está participando en un Grupo de Trabajo Conjunto, de ámbito internacional, que se encuentra explorando la posibilidad de aplicación de la contabilidad a valores razonables para todos los activos y pasivos de carácter financiero, partiendo de las propuestas del Documento de Discusión emitido en marzo de 1997 por el propio IASC, con el título de Contabilización de los Activos y Pasivos Financieros.

En la introducción de la NIC se pasa revista al trabajo previo realizado por el IASC sobre los instrumentos financieros.

La NIC 39 tendrá vigencia para los estados financieros que cubran periodos contables cuyo comienzo sea en o después del 1 de enero del año 2001. Se permite la aplicación a periodos anteriores, siempre que se aplique desde el principio del periodo cuyo final sea posterior al 15 de marzo de 1999, fecha de la emisión de la NIC 39.

NIC de Cuentas por Cobrar

NIC 39 – Préstamos y Cuentas por cobrar

Cualquier activo financiero no derivado con pagos fijos o determinables (incluyendo activos por préstamos, cuentas comerciales por cobrar, inversiones en instrumentos de deuda y depósitos mantenidos en bancos) puede cumplir potencialmente la definición de préstamos y partidas por cobrar. Sin embargo, un activo financiero que se negocia en un mercado activo (tal como un instrumento de deuda cotizado, véase el párrafo GA71) no cumplen con los requisitos para su clasificación como préstamos o cuentas por cobrar.

Los activos financieros que no cumplen con los requisitos de la definición de préstamos y cuentas por cobrar pueden ser clasificados como

inversiones mantenidas hasta el vencimiento si cumplen las condiciones de dicha clasificación (véanse los párrafos 9 y GA16 a GA 25). Al reconocer inicialmente un activo financiero que, de otra manera sería clasificado como un préstamo o una cuenta por cobrar, una entidad puede designarlo como un activo financiero al valor razonable con cambios en resultados, o como un activo financiero disponible para la venta

GA71 Mercado activo: precio cotizado

Un instrumento financiero se considera como cotizado en un mercado activo si los precios de cotización están fácil y regularmente disponibles a través una bolsa, de intermediarios financieros, de una institución sectorial, de un servicio de fijación de precios o de un organismo regulador, y esos precios reflejan transacciones de mercado actuales que se producen regularmente, entre partes que actúan en condiciones de independencia mutua.

El valor razonable se define en términos del precio que se acordaría entre un comprador y un vendedor, ambos debidamente informados, en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua. El objetivo de determinar el valor razonable de un instrumento financiero que se negocia en un mercado activo es obtener el precio al cual se producirá la transacción con ese instrumento al final del período sobre el que se informa (es decir, sin modificar o reorganizar de diferente forma el instrumento en cuestión), dentro del mercado activo más ventajoso al cual tenga acceso la entidad.

No obstante, la entidad ajustará el precio de mercado más ventajoso para reflejar cualquier diferencia en el riesgo de crédito de la contraparte entre los instrumentos habitualmente negociados y aquél que está siendo medido. La existencia de cotizaciones de precios publicadas en el mercado activo es la mejor evidencia del valor razonable y, cuando existen, se utilizan para medir el activo o el pasivo financiero.

Párrafo 9 (b) (i): La designación elimina o reduce significativamente alguna incoherencia en la medición o en el reconocimiento que surgiría en otras circunstancias

(b) Una entidad tiene pasivos derivados de contratos de seguro cuya medición incorpora información actual y los activos financieros que considera vinculados se clasificarían, en otro caso, como disponibles para la venta o bien se medirían al costo amortizado.

(i) La entidad ha financiado una cartera de activos a tasa de interés fija, que en otro caso se clasificarían como disponibles para la venta, con obligaciones también a tasa fija, de forma que los cambios en el valor razonable tienden a compensarse entre sí. Contabilizar tanto los activos como las obligaciones al valor razonable con cambios en resultados corrige la incoherencia que de otro modo surgiría si se midiesen los activos al valor razonable con cambios en otro resultado integral y las obligaciones al coste amortizado.

GA16 Inversiones mantenidas hasta el vencimiento

Una entidad no tiene intención efectiva de mantener hasta el vencimiento una inversión en un activo financiero con un vencimiento fijo si se cumple menos una de las siguientes condiciones:

- (a) La entidad tiene la intención de mantener el activo financiero por un periodo indefinido.
- (b) La entidad está dispuesta a vender el activo financiero (por motivos distintos de una situación sobrevenida que no es recurrente ni ha podido ser razonablemente anticipada por la entidad) en respuesta a cambios en las tasas de interés de mercado o en los riesgos, necesidades de liquidez, cambios en la disponibilidad o en la rentabilidad de las inversiones alternativas, cambios en los plazos y fuentes de financiación o cambios en el riesgo de tasa de cambio.

- (c) El emisor tiene un derecho a liquidar un activo financiero por un importe significativamente inferior a su costo amortizado

GA25 Una entidad evaluará su intención y capacidad de mantener sus inversiones hasta el vencimiento no solo cuando las reconoce inicialmente sino también al final de cada período posterior sobre el que se informa.

VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

Variable independiente: Cartera vencida

Se considera como una cartera vencida a aquellos valores que no hayan sido cancelados por los clientes de un bien o servicio dentro del tiempo límite establecido, generando intereses hasta el momento de que sean pagados (Pazmiño, 2011).

Variable dependiente: Liquidez corriente

Consiste en determinar si las empresas cuentan con la capacidad de hacer frente a las obligaciones en el corto plazo, es decir si cuentan con el dinero para pagar sus deudas corrientes, haciendo uso de sus activos para esta acción (Nava, 2019).

DEFINICIONES CONCEPTUALES

Liquidez: Es la facilidad y la disposición que posee una organización para transformar sus activos en efectivos y poder responder a sus obligaciones financieras (Caicedo y Burgos, 2018).

Activo: Son los medios económicos y materiales con los que cuenta la empresa para ejecutar sus actividades lucrativas, mismas que deben generar una retribución económica futura controlada y esperada por un ente económico (Romero 2006).

Pasivo: Son todas las obligaciones financieras a corto y largo plazo que posee la empresa con distintos entes económicos, así como también con sus proveedores (Moreno, J. 2014).

El capital: Son las propiedades que poseen los accionistas o dueños de la institución económica, es decir, es el resultado de restar los pasivos de los activos (Moreno, J. 2014).

Administración: Es un proceso que organiza y aplica conjuntamente todos sus recursos dirigidos hacia el cumplimiento de metas y objetivos que permitan el desarrollo organizacional (Hitt, y otros, 2007).

Atraso: Es un monto de los pagos previstos que no ha sido olvidado al acreedor y que vence antes del comienzo del periodo de consolidación (GLOSARIO de la deuda y del SIGADE 2000).

Control: Dentro del ámbito administrativo es parte de la estructura organizacional su finalidad es informar y verificar que las acciones vayan de acuerdo a los objetivos institucionales (Laethem, y Lebon, 2014).

Gestión: Es la administración eficaz de todas las actividades que realiza una institución para la consecución de sus objetivos (Cortez Villavicencio).

Cartera vencida: Es la deuda por cobrar que posee una empresa como consecuencia de sus créditos comerciales y que han vencido el plazo de cancelación (Dávalos, 2000).

Crédito: Es la capacidad adquisitiva que posee una persona para conseguir un préstamo en efectivo o la compra de mercadería, mismo que establece una fecha futura y determinada de liquidación o pago, cuya promesa moral es el pago puntual (Montaño, 2010).

Cuentas por cobrar: Son el total de los créditos que una institución ha otorgado a sus clientes, estos derechos exigibles son originados por ventas que se convertirán en efectivo en un futuro (Pinedo, 2013).

Mora: Es el retraso de la obligación económica, que se da por el pago de una cantidad económica y que ha vencido de forma culpable, que puede ser cancelada de manera tardía (León, 2016).

Cartera: Es la administración de las cuentas por cobrar que conlleva una institución de sus clientes en un sistema que determina la calidad de las

mismas con las políticas de cobro y préstamo que manejan (Godoy y Greco, 2006).

Políticas de crédito: Son la normativa establecida por la empresa sobre sus decisiones de crédito que no afecten las ganancias y costos de la misma (León, 2016).

Recuperación de la Cartera: Son los pagos que se efectúan por las obligaciones que se tiene con el prestamista por el vencimiento de la deuda una vez que se ha cumplido el plazo del crédito (Sandoval c., 2014).

Políticas de pago: Es la normativa que ha establecido la empresa para la toma de decisiones respecto al pago de los créditos otorgados por la misma (Álvarez, 2006, p210).

Riesgo de liquidez: Es una probabilidad que tiene la empresa de no contar con los recursos económicos necesarios para cumplir con sus necesidades con sus proveedores, así como también con sus colaboradores, esto puede conllevar al quiebre de la institución (Sandoval c., 2014).

Deuda vencida: Son aquellos créditos que tiene completados los noventa días de impago o más tiempo, todas las instituciones financieras tienen la obligación de ingresar a Cartera Vencida los montos globales de créditos morosos una vez cumplido el plazo establecido (Cedeño, 2013).

Faltas de pago: Es el incumplimiento de los pagos de la deuda, esto se genera cuando el acreedor establece una demanda para conseguir el pago de los atrasos, estas circunstancias de falta de pago están establecidas en el contrato del crédito (Glosario de la deuda y del SIGADE 2000).

Deudor: Es la persona o entidad que paga el préstamo, los diferentes tipos de deudores pueden ser personas naturales, empresas públicas, empresas privadas (Glosario de la deuda y del SIGADE 2000).

Contabilidad: Es una ciencia económica cuya finalidad es elaborar información cuantitativa y relativa al contexto económico y patrimonial para que los usuarios puedan tomar decisiones con relación a la información monetaria (Muñoz, 2003).

Efectivo: Es la disposición monetaria con la que cuenta la empresa y que le permite a la misma hacer frente a sus obligaciones de liquidez; es parte del activo y pertenece al balance general (RAE, 2019).

Cobranza: Es la recaudación del efectivo por motivo de cobro de las ventas que han sido realizadas al contado o a crédito (Godoy, Florida, 2006).

Rentabilidad: Es el beneficio económico que se obtiene por la inversión de un negocio, es decir son las ganancias obtenidas con respecto a la inversión (Eslava, 2016).

Estados financieros: Son instrumentos financieros utilizados para conocer la situación económica y financiera de una institución, así como también, permiten conocer el valor del momento en el que se encuentra la empresa después del ejercicio económico en un periodo determinado (Pérez, 2013).

Fecha de Vencimiento: Es el tiempo en el que se debe efectuar un pago por la compra de un bien o servicio (Glosario de la deuda y del SIGADE 2000)

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

Breve reseña de la Distribuidora Gonzáles y Compañía

La empresa distribuidor Gonzales y compañía se dedica a la comercialización de productos de primer necesidad, confiterías entre otros, sus ventas las realiza al por mayor y menor, su actividad económica la inicio en el año 1990 como un tienda pequeña, que fue creciendo y desde el 2004 se la conoce como una distribuidora su crecimiento se debió al aumento de la población por la actividad minera que se realiza en este sector, esta es una de las principales actividades económica que se ejerce, convirtiéndose esta entidad en una de los principales opción de abastecimiento a la hora de proveer productos para estas compañías mineras que surgían.

En la actualidad la empresa se encuentra ubicada frente la vía panamericana en el cantón Camilo Ponce enrique provincia del Azuay es una de los máximo referente a la hora de que los clientes hacen sus compres debido que cuenten con productos de calidad de diversa variedad a precios populares tomando en cuenta que está ubicada en una zona estratégica

Objeto social

Misión: Esta empresa tiene como particularidad brindar un buen servicio y satisfacer las necesidades de sus clientes ofreciendo productos de calidad, de gran demanda y precios populares convirtiéndose en un gran opción a la hora de comprar al por mayor y menor para los consumidores.

Visión: Expandirse como empresa en el mercado presentando a sus clientes la mejor y mayor variedad de producto, garantizando un servicio de calidad.

Estructura organizativa

Principales áreas de la Distribuidora **Gonzáles y Compañía**

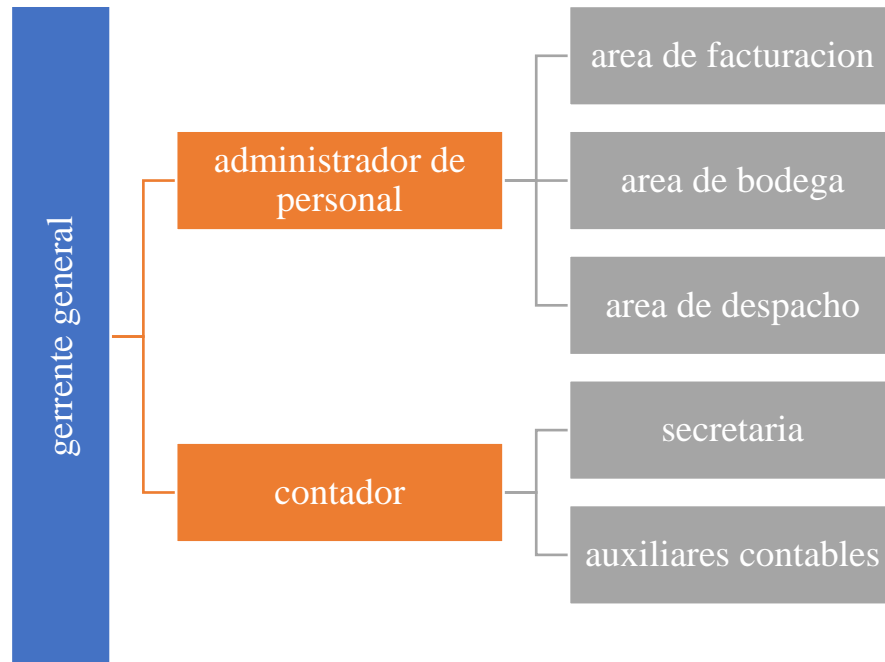


Figura 1: Estructura organizativa de la Distribuidora Gonzáles y Compañía
Elaborado por: Huamán Yaicota (2021)

Cuadro 1 Plantilla de trabajadores de la Distribuidora **Gonzáles y Compañía**

Plantilla de trabajadores de Distribuidora Gonzáles y Compañía	
Gerente general	1
Administrador de personal	1
Contador	1
Secretaria	1
Auxiliares contables	2
Bodegueros	3
Despachadores	10
Cajeras	5

Elaborado por: Huamán Yaicota (2021)

Clientes, proveedores y competidores más importantes

Entre sus clientes ms frecuentes tenemos:

- Tiendes de barrio o minimarket.
- Compañías mineras.
- Haciendas.
- Camaroneras

Dentro del mercado comercial dentro del cantón rivaliza con:

- Autoservicios mi tienda.
- Comercial Pañora.
- Comercial Corsa.
- Hipermarket Gonzales.

Principales empresa proveedoras:

- Toni cor
- Conserva Isabel
- Nirsa
- Nestlé
- Grupo superior
- Grupos sucesores
- Ingenio San Carlos
- Tesalia lía CBC
- Kellogs Ecuador
- Aje Ecuador Big cola

- Nevisco Royal
- Leva pan
- Cerveza Pilsener
- Pacifico
- Danec
- Fabril
- Cordialsa
- Quala
- Jabonería Wilson
- Plástico caucho Ecuador
- Doña petrona
- Pura crema
- Alpina
- Tiosa
- Kimberly Clark
- Familia sancela
- Unilever
- Industria Alex
- Oriental
- Embutidos Italiana
- .

Principales productos

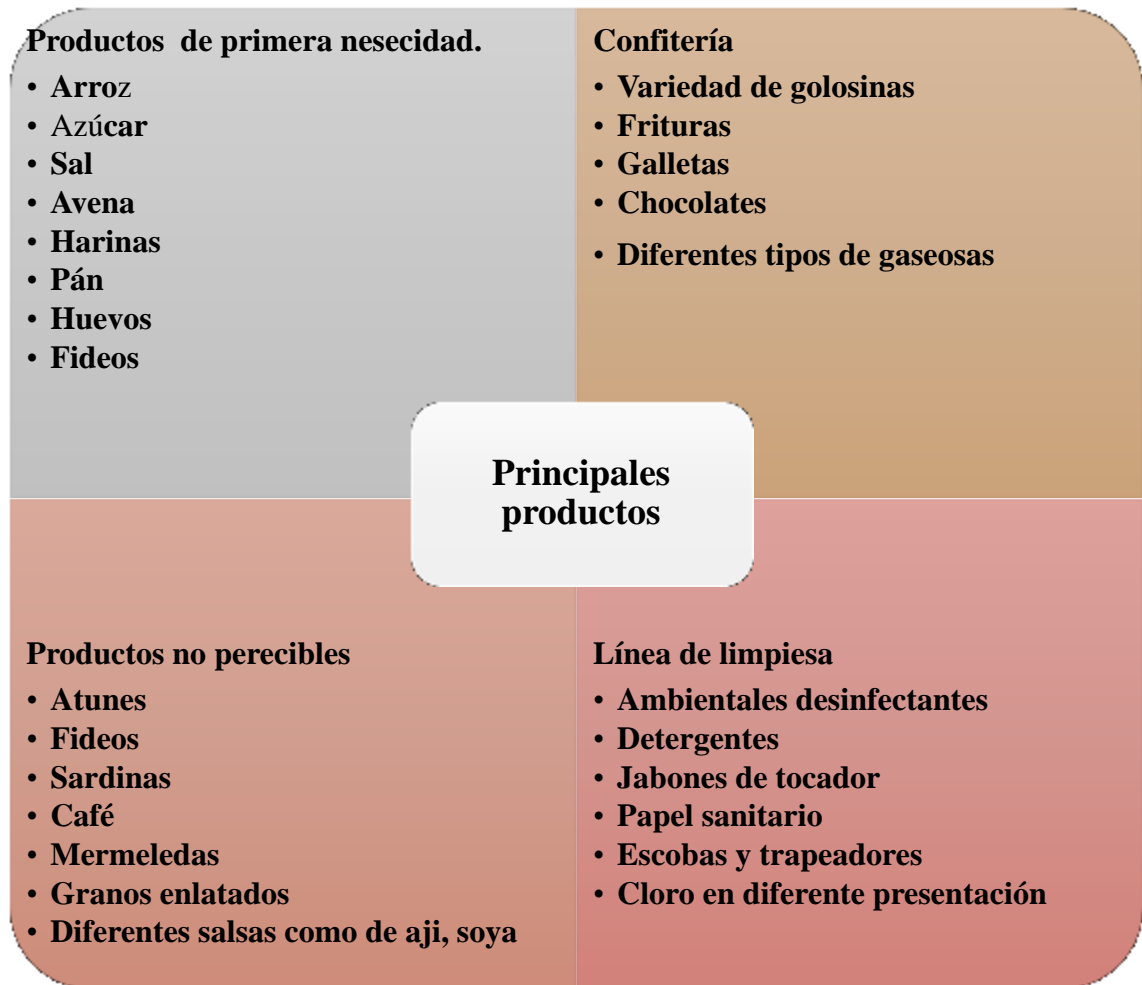


Figura 2: Productos de la Distribuidora González y Compañía
 Elaborado por: Huamán Yaicota (2021)

El principal servicio es recibir el pedido para ser facturararlo y enviar al personal de despacho para ser ejecutada y luego ser entregada o enviada al cliente.

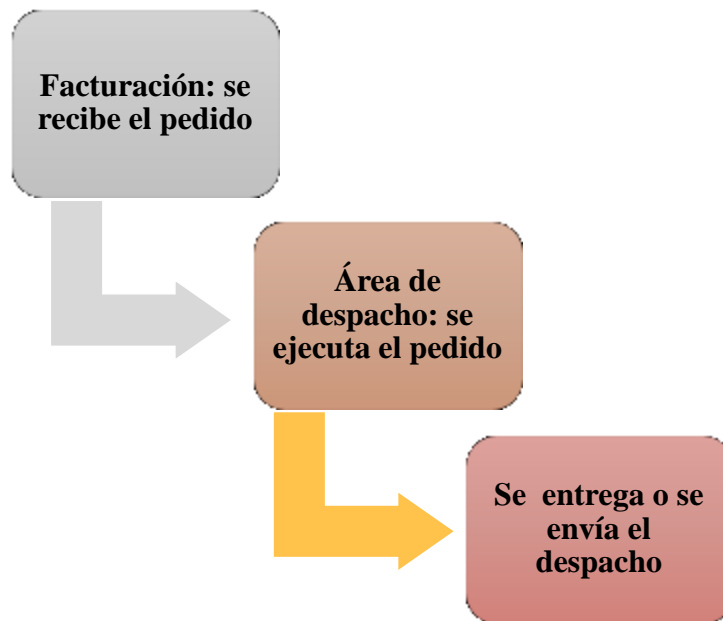


Figura 3: Servicio agregado de la Distribuidora Gonzáles y Compañía
 Elaborado por: Huamán Yaicota (2021)

DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Kerlinger (2002) sostiene que por lo general se llama diseño de investigación a la idea y a la configuración de un estudio total. De una investigación concebidas para obtener respuestas a las interrogantes de un estudio. Además separa las estrategias básicas necesarias que el investigador adopta para plasmar información El diseño de investigación señala los métodos y procedimientos de conceptualizar un problema de investigación y la manera de colocarlo dentro de una estructura para analizar las medidas de las variables especificadas para la experimentación (en el caso de los diseños experimentales) y de recopilación y análisis de datos.

Investigación de campo

De acuerdo con Elizondo (2002) esta investigación se realiza en el lugar y en el tiempo de los hechos que son objeto de estudio (p. 23), es decir la investigación de campo conlleva el contacto directo entre el investigador y

los sujetos relacionados con la finalidad de conseguir la información relevante sobre el problema de estudio.

La investigación bibliográfica

En palabras de Zorrilla (2012) “la investigación bibliográfica puede realizarse de forma independiente o como parte de la investigación de campo y de la de laboratorio. En ambos casos, busca conocer la contribuciones culturales o científicas del pasado” (p.31).

Las principales fuentes de investigación bibliográfica son los documentos escritos, documentos fílmicos y documentos grabados. Con el fin de recoger la información necesaria para responder a las preguntas que se fueron dando en esta investigación se aplica para este proyecto la investigación de campo ya que se encamino comprender, observar e interactuar con la persona relacionada con mi variable y en su entorno se acudió además a la investigación bibliográfica con el propósito de orientarnos conocer y explorar toda la fuente que puedan ser útil.

Cuadro 2 Tipos de investigación

Explicativo	Explorativo	Descriptivo	Correlacional
Cuando el investigador se plantea objetivos para estudiar el porqué de las cosas, hechos, fenómenos o situaciones. Se analizan causa efecto de la relación entre	En los estudios exploratorios se abordan campos poco conocidos donde el problema, que sólo se vislumbra, necesita ser aclarado y delimitado. (Jimenez,R.1998	Este tipo de estudio busca únicamente describir situaciones o acontecimientos básicamente no está interesado en comprobar explicaciones, ni en probar determinadas	Tiene como finalidad medir el grado de relación que eventualmente pueda existir entre dos o más conceptos o variables, los mismos sujetos, buscan fijar si hay o no una

variables. (Sierra, M.2012 p10)	p12	hipótesis. (Tamayo, M. 2000 p3)	correlación. (Cazau,P.2006 p27)
---------------------------------------	-----	---------------------------------------	---------------------------------------

Autora: Mora. (2019).

Métodos de investigación

Método deductivo:

Es un método científico que considera que la deducción se halla implícita dentro las premisas. Esto quiere decir que las conclusiones son una consecuencia necesaria de las afirmaciones cuando las hipótesis resultan ciertas y el razonamiento deductivo tiene validez, no hay forma de que la conclusión no sea real. Este método consiste en un conjunto de actividades secuenciales y son: la aplicación, la comprobación, y la demostración (Pérez y Merino, 2012).

Método inductivo

Se designa así, cuando lo que se indaga se expone por medio de casos particulares, hasta llegar al inicio general que lo rige es aquel método científico que obtiene conclusiones generales a partir de premisas particulares pueden distinguirse en cuatro pasos esenciales: la observación de los hechos para su registro; la clasificación y el estudio de estos hechos; la derivación inductiva que parte de los hechos y permite llegar a una generalización; y la contrastación (Porto y Merino, 2012).

Método sistemático

Consiste en la reunión racional de varios elementos dispersos en una nueva totalidad, hace relación a diferentes sucesos que

parecen aislados formulando una teoría que unifica los distintos componentes, este se presenta más en la formulación de la hipótesis. También consiste en identificar algunas reglas, algunas series de patrones y sucesos para prepararnos de cara al futuro e influir en alguna medida. Está orientado a modelar el propósito mediante la resolución de sus elementos, así como las relaciones entre ellos. Esas relaciones determinan por un lado la estructura del asunto y por otro su dinámica (Anónimos, 2012).

Método sintético

Es aquel desarrollo analítico de razonamiento que permite o a los seres humanos efectuar un resumen de algo que conocemos construyendo un suceso de forma resumida, valiéndose de los elementos más fundamentales que tuvieron lugar durante dicho suceso (Cline, 2017).

Técnicas de investigación

La observación

Es una técnica que consiste en visualizar o captar mediante la vista, en forma sistemática, cualquier hecho, fenómeno o situación, en función de unos objetivos de investigación preestablecidos” (Arias, 2012, p.69).

La observación es la técnica busca contemplar en forma cuidadosa y sistemática observar, acumular e interpretar las actuaciones y comportamientos como se desarrolla dichas características en un contexto determinado tal y como las realizan habitualmente (Conceptodefinición, 2011).

Análisis documental

Es la investigación de una información de manera independiente de su soporte, se caracteriza por la extracción de las ideas principales claves para realizar la investigación (Ana María 2015).

Las técnicas de investigación que se ejecutaron fueron importante para conocer y observar aspectos históricos, contextuales, normativos,

organizacionales entre otros relacionados con nuestro tema de investigación, y tener una base sobre lo que se tiene en cartera vencida y así poder proponer una mejora.

PROCEDIMIENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

Analizar la situación de recuperación de cartera vencida de Distribuidora Gonzáles y Compañía del cantón Ponce Enríquez de la provincia del Azuay.

Se realiza a partir de los indicadores siguientes:

Índice de Cuentas por Cobrar o Rotación de Cartera

Su fórmula es:

$$\begin{aligned} & \text{Ventas a crédito en el periodo} / \text{Promedio de cuentas por cobrar} = \\ & \text{Número de veces de rotación} \\ & 7026734,32 / 321909,94 = 21,82 \end{aligned}$$

Razón período promedio de cobro:

Su fórmula es:

$$\begin{aligned} & 360\text{días} / \text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \text{periodo promedio de cobro} \\ & 360\text{días} / 21,82 = 16.49 \end{aligned}$$

Liquidez corriente:

Su fórmula es:

$$\begin{aligned} & \text{Liquidez Corriente: Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente} \\ & 1806990,90 / 542413,15 = 3.33 \end{aligned}$$

Ratio de liquidez severa o prueba ácida

Su fórmula es:

$$\text{Prueba Ácida} = \text{Activo Cte.} - \text{Existencias} / \text{Pasivo Corriente}$$

$$1806990,90 - 1148526,71 / 542413,15 = 1.21$$

Razón de efectivo:

Su fórmula es:

$$\text{REF} = \text{Efectivo} / \text{Pasivo Circulante}$$

$$144285,00 / 542413,15 = 0.26$$

Capital de trabajo neto sobre total de activos (KTSA):

Su fórmula es:

$$\text{Capital de trabajo} = (\text{activos circulantes} - \text{pasivo circulante}) / \text{Total Activos}$$

$$(1806990,90 - 542413,15) / 1844156,45 = 0,68$$

Capital trabajo neto sobre deudas a corto plazo (o pasivo circulante) (KTSPC):

Su fórmula es:

$$\text{KTSPC} = (\text{activos circulantes} - \text{pasivo circulante}) / \text{pasivos circulante}$$

$$(1806990,90 - 542413,15) / 542413,15 = 722164,6$$

Días de medición del intervalo tiempo (DMIT):

Su fórmula es:

$$\text{DMIT} = (\text{activos circulantes} / \text{costes de mercaderías}) * 365$$

$$(1806990,90 / 6607730,18) * 365 = 99,8$$

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Analizar la situación de recuperación de cartera vencida de Distribuidora Gonzáles y Compañía del cantón Ponce Enríquez de la provincia del Azuay.

Sin duda la situación de cartera vencida en distribuidora Gonzáles y Compañía al igual que en otras empresas son resultados de crédito no cancelado en el plazo definido, esto crédito otorgado son estrategia adoptada con el fin aumentar la cartera de cliente y la liquidez de la entidad.

En la Distribuidora Gonzáles y Compañía del cantón Ponce Enríquez de la provincia del Azuay cuenta con un determinado número de cliente que se encuentran en estado de mora de crédito que se han concedido con un escaso análisis previo lo cual tiene su riesgo, la distribuidora en plan de recuperar estas cuentas ha improvisado estrategias de cobro pero sin éxito, dichos métodos no son aplicadas a todos los deudores si no a lo que adeudan un monto considerado algo erróneo ya que al momento de recuperar saldos vencidos todos los clientes tienen la misma importancia.

Cuentas por Cobrar

Según el autor, Chiriboga (2008):

Son valores económicos de pronto cobro, que provienen del giro natural del negocio, está compuesto por las comisiones e interés ganados en los pagos de las cuentas por cobrar de las ventas, arriendos, entre otros que estén dentro del grupo de las cuentas por cobrar (p. 58).

Estados financieros de la Distribuidora Gonzáles y Compañía

Balance General

Fecha de corte: 2020/12/31

Cuenta	Nombre	Saldo	Codgrupo
1.	ACTIVO	1844156,454	
1.01.	ACTIVO CORRIENTE	1806990,904	
1.01.01.	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES	144285,0079	
1.01.01.01.	CAJA	22108,2679	
1.01.01.01.03	Caja Almacén	22108,27	01
1.01.01.01.04.	Caja Recaudadora	-0,0021	
1.01.01.01.04.07	Caja Recaudadora 7	-0,0021	01
1.01.01.02.	BANCOS	122176,74	
1.01.01.02.01	Machala Cuenta Corriente	122176,74	01
1.01.02.	ACTIVOS FINANCIEROS	321909,9421	
	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR		
1.01.02.05.	CLIENTES N/R	321909,9421	
	DE ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO		
1.01.02.05.02.	GENEREN INTERESES	321909,9421	
1.01.02.05.02.01	Cuentas Por Cobrar Clientes	321909,9421	01
1.01.03.	INVENTARIOS	1148526,714	
1.01.03.06.	INVENTARIO DE MERCADERIAS	1148526,714	
1.01.03.06.01.	INVENTARIO DE MERCADERIAS	1148526,714	
1.01.03.06.01.01	Viveres En General 0%	586296,9589	01
1.01.03.06.01.02	Viveres En General >0%	562229,7546	01
1.01.04.	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	81054,88	
1.01.04.03.	ANTICIPOS A PROVEEDORES	81054,88	
1.01.04.03.01.	LOCALES	81054,88	
1.01.04.03.01.01	Anticipo A Proveedores	81054,88	01
1.01.05.	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	111214,36	
	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA		
1.01.05.01.	(IVA)	89459,53	
1.01.05.01.01.	IVA A FAVOR DE LA EMPRESA	89459,53	
1.01.05.01.01.01	IVA Por Adquisiciones E Importaciones	23426	01
	Crédito Tributario IVA - Adquisiciones E		
1.01.05.01.01.02	Importaciones	59974,26	01
1.01.05.01.01.03	Crédito Tributario IVA - Retenciones	6059,27	01
	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA		
1.01.05.02.	(I.R.)	21754,83	
1.01.05.02.02.	ANTICIPOS Y CREDITO TRIBUTARIO I.R.	21754,83	
1.01.05.02.02.02	Crédito Tributario X Impto. A La Renta.	21754,83	01
1.02.	ACTIVO NO CORRIENTE	37165,55	
1.02.01.	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	37165,55	
1.02.01.04.	Muebles y Enseres	10402,41	
1.02.01.04.06	Muebles Y Enseres	10402,41	01
1.02.01.05.	Equipos de Oficina	65130,4	
1.02.01.05.16	Equipos De Oficina	65130,4	01
1.02.01.07.	Equipos de Computación	15604,97	
1.02.01.07.06	Equipos De Computación	15604,97	01
1.02.01.08.	Vehículos	85634,81	
1.02.01.08.01	Vehículos	85634,81	01
1.02.01.12.	DEPRECIACION ACUMULADA DE P.P.E.	-139607,04	
1.02.01.12.03	Depre Acum Muebles Y Enseres	-10402,41	01
1.02.01.12.04	Depre Acum Equipos De Oficina	-27964,22	01
1.02.01.12.05	Depre Acum Equipos De Computación	-15605,6	01

1.02.01.12.06	Depre Acum Vehículos	-85634,81	01
	TOTAL ACTIVO	1844156,454	
		0	
2.	PASIVOS	1532649,041	
2.01.	PASIVO CORRIENTE	542413,15	
2.01.01.	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	476398,01	
2.01.01.01.	PROVEEDORES LOCALES	476398,01	
2.01.01.01.01.	Proveedores Locales	476398,01	
2.01.01.01.01.01	Proveedores Locales	476398,01	02
2.01.07.	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	66015,14	
2.01.07.01.	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	63372,6	
2.01.07.01.01.	IVA cobrado sobre Ventas	28058,08	
2.01.07.01.01.01	IVA Cobrado	28058,08	02
2.01.07.01.02.	Retenciones en la Fuente Compra	9385,33	
2.01.07.01.02.01	Retención 1%	7506,64	02
2.01.07.01.02.02	Retención 2%	1077,85	02
2.01.07.01.02.05	Retención 10%	93,8	02
2.01.07.01.02.08	Retención 1/1000 A Aseguradora	1,21	02
2.01.07.01.02.13	Retención 1.75%	705,83	02
2.01.07.01.03.	Retenciones IVA Compras	1997,05	
2.01.07.01.03.03	Retención 30%	1895,53	02
2.01.07.01.03.05	Retención 70%	100,8	02
2.01.07.01.03.06	Retención 100%	0,72	02
2.01.07.01.08.	Anticipo a Clientes	23932,14	
2.01.07.01.08.03	Por Otros Créditos A Clientes	23932,14	02
	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL		
2.01.07.02.	EJERCICIO	-108,63	
2.01.07.02.02	Anticipo De Impuesto A La Renta	-108,63	02
2.01.07.03.	OBLIGACIONES IESS	2751,17	
2.01.07.03.01	Aporte Personal 9.45%	1068,67	02
2.01.07.03.02	Aporte Patronal General 12.15%	1373,95	02
2.01.07.03.03	Préstamos Quirografarios	241,26	02
2.01.07.03.04	Fondos De Reserva	67,29	02
2.02.	PASIVO NO CORRIENTE	990235,8908	
2.02.08.	OTRAS PROVISIONES	990235,8908	
2.02.08.02.	Cuenta Transitoria en Compras	990235,8908	
2.02.08.02.01	Cuenta Transitoria De Compras	538239,0108	02
2.02.08.02.03	Cuenta Transitoria Saldos Ne	451996,88	02
	TOTAL PASIVO	1532649,041	
		0	
	PATRIMONIO	0	
3.	PATRIMONIO NETO	393100,45	
3.01.	CAPITAL	500	
3.01.01.	Capital Operacional	500	
3.01.01.02	Fresia González	500	03
3.07.	RESULTADOS DEL EJERCICIO	392600,45	
3.07.03	Utilidad Años Anteriores	392600,45	03
RESULTADO	Resultado Del Ejercicio Actual	174924,4415	
	TOTAL PATRIMONIO	568024,8915	
	TOTAL PASIVO y PATRIMONIO	2100673,932	
		0	

Estado de Resultados

Desde: 2020/01/01 - Hasta: 2020/12/31

Cuenta	Nombre	Saldo	Codgrupo
		7019104,34	
4.	INGRESOS	9	
		7019104,34	
4.1.	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	9	
		7026734,32	
4.1.01.	VENTAS DE BIENES	9	
		4301915,58	
4.1.01.01	Ventas 0%	6	04
		2724818,74	
4.1.01.02	Ventas >0%	3	04
4.1.11.	DEVOLUCIONES EN VENTAS	-7629,98	
4.1.11.01	Devoluciones En Ventas (-)	-7629,98	04
		7019104,34	
	TOTAL INGRESOS	9	
		0	
		6844179,90	
5.	COSTOS	7	
		6519161,09	
5.1.	COSTO DE VENTAS	7	
5.1.01.	Compra de Mercaderías	6607730,18	
		4053683,84	
5.1.01.01	Compra De Mercaderías 0%	4	05
		2554046,33	
5.1.01.02	Compra De Mercaderías >0%	5	05
5.1.02.	Descuento en Compras	-89807,13	
5.1.02.01	Descuento En Compras	-89807,13	05
5.1.05.	Otros Costos	1238,0478	
5.1.05.01	Inventario Inicial	1238,0478	05
5.2.	GASTOS	325018,81	
5.2.01.	GASTOS DE VENTAS	198842,6	
5.2.01.01.	SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES	111762,02	
5.2.01.01.01	Sueldos De Ventas	111719,02	05
5.2.01.01.03	Comisiones - V	43	05
5.2.01.02.	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	21620,63	
5.2.01.02.02	Fondo De Reserva - V	9277,73	05
5.2.01.02.03	Aporte Patronal 12.15% - V	12342,9	05
5.2.01.03.	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	16844,94	
5.2.01.03.01	Décimo Tercer Sueldo - V	8466,78	05
5.2.01.03.02	Décimo Cuarto Sueldo - V	8378,16	05
5.2.01.04.	GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	198	
5.2.01.04.02	Uniformes Al Personal - V	198	05
5.2.01.05.	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	15000	
5.2.01.05.01	Honorarios - Comisiones - V	15000	05
5.2.01.08.	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	18025,71	
5.2.01.08.02	Repuestos Y/o Mantenimientos - V	18025,71	05
5.2.01.12.	COMBUSTIBLES	255,47	
5.2.01.12.01	Combustibles - V	255,47	05
5.2.01.16.	GASTOS DE GESTIÓN	15135,83	
5.2.01.16.01	Gastos De Gestión Ventas	1954,15	05
5.2.01.16.02	Atención Y Obsequio A Clientes - V	13181,68	05
5.2.02.	GASTOS ADMINISTRATIVOS	125513,44	
5.2.02.01.	SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES	34590,3	
5.2.02.01.01	Sueldos Personal Administrativo	34590,3	05
5.2.02.02.	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	5580,6	
5.2.02.02.01	Aporte Patronal 12.15% - A	2623,2	05
5.2.02.02.02	Fondo De Reserva - A	1499,4	05
5.2.02.02.03	Aporte less - A	1458	05

5.2.02.03.	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	4427,32	
5.2.02.03.01	Décimo Tercer Sueldo - A	2799,15	05
5.2.02.03.02	Décimo Cuarto Sueldo - A	1628,17	05
5.2.02.06,01	Luz,agua Telefono	9486,88	05
5.2.02.06,02	Internet	1194,64	05
5.2.02.06,05	Alimentacion	67,18	05
5.2.02.07.	TASAS E IMPUESTOS	17971,25	
5.2.02.07.07	Impuestos Contribuciones Y Otros	17971,25	05
5.2.02.08.	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	18304,15	
5.2.02.08.07	Mant.rep.activos, Equipo De Computación	18304,15	05
5.2.02.09.	DEPRECIACION DE P.P.E.	11456,82	
5.2.02.09.04	Dep. Muebles Y Enseres	152,49	05
5.2.02.09.05	Dep. Vehículos	3091,5	05
5.2.02.09.06	Dep. Equipos De Oficina	6513,04	05
5.2.02.09.07	Dep. Equipos De Computación	1699,79	05
5.2.02.10.	GASTOS POR DETERIORO	12097,52	
5.2.02.10.02	Deterioro De Inventarios	12097,52	05
5.2.02.12.	SEGUROS Y REASEGUROS	689,4	
5.2.02.12.02	Seguro De Vehiculos	689,4	05
5.2.02.20.	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	9647,38	
5.2.02.20.06	Impuesto Redimible	5566,54	05
5.2.02.20.07	Impuestos, Contribuciones Y Otros	3850,9	05
5.2.02.20.08	Multas Tributarias	229,94	05
5.2.03.	GASTOS FINANCIEROS	662,77	
5.2.03.04.	Otros gastos financieros	662,77	
5.2.03.04.01.	Gastos Bancarios	662,77	
5.2.03.04.01.01	Gastos Bancarios	389,98	05
5.2.03.04.01.02	Multa Cheques Protestado	32,79	05
5.2.03.04.01.03	Costo Chequera	240	05
		6844179,90	
	TOTAL GASTOS-COSTOS	7	
		0	
		174924,441	
	INGRESOS - GASTOS-COSTOS	5	
		0	

Índice de Cuentas por Cobrar o Rotación de Cartera

Su fórmula es:

$$\begin{aligned} & \text{Ventas a crédito en el periodo} / \text{Promedio de cuentas por cobrar} = \\ & \text{Número de veces de rotación} \\ & 7026734,32 / 321909,94 = 21,82 \end{aligned}$$

Nos refleja la medida de la eficiencia de la rotación de cartera desde cuando se otorga el crédito, y termina con la cancelación o recaudo del crédito que en el caso de Distribuidora Gonzáles y Compañía es de 21.82 el año, siendo este el resultado que deberá llevarse a días para saber en cuantos días rota la cartera

Razón período promedio de cobro:

Su fórmula es:

$$\begin{aligned} & 360\text{días} / \text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \text{período promedio de cobro} \\ & 360\text{días} / 21,82 = 16.49 \end{aligned}$$

Muestran la gestión de tesorería indicando los días que se está financiando a los clientes siendo este 16.49 días que sería el plazo para recuperar las cuentas por cobrar en Distribuidora Gonzáles y Compañía.

Liquidez corriente:

Su fórmula es:

$$\begin{aligned} & \text{Liquidez Corriente: Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente} \\ & 1806990,90 / 542413,15 = 3.33 \end{aligned}$$

La Distribuidora Gonzáles Compañía por cada dólar de deuda a corto plazo tiene \$3.33 de respaldo, en sus activos corrientes para pagar.

Ratio de liquidez severa o prueba ácida

Su fórmula es:

$$\text{Prueba Ácida} = \text{Activo Cte. - Existencias} / \text{Pasivo Corriente}$$

$$1806990,90 - 1148526,71 / 542413,15 = 1.21$$

El resultado muestra que la empresa tiene \$1.21 para cubrir los pasivos exigibles a corto plazo en este no se incluye los inventarios ya que estos generalmente resultan ser poco líquidos, es decir, dentro de del ratio de liquidez entran las inversiones temporales, las cuentas por cobrar, y otros activos de fácil liquidación.

Razón de efectivo:

Su fórmula es:

$$\text{REF} = \text{Efectivo} / \text{Pasivo Circulante}$$

$$144285,00 / 542413,15 = 0.26$$

Midiendo el ratio la entidad dispone de 0.26 por cada nuevo dólar de deuda dando como resultado que la empresa no cuenta con liquidez suficiente.

Capital de trabajo neto sobre total de activos (KTSA):

Su fórmula es:

$$\text{Capital de trabajo} = (\text{activos circulantes} - \text{pasivo circulante})$$

$$(1806990,90 - 542413,15) = 1264577,75$$

De acuerdo con este ratio la empresa tiene financiamiento en su activo con pasivo a largo plazo y capital propio En cuanto al capital de trabajo neto, es positivo; lo que indica que puede pagar todas las deudas de corto plazo y tener un exceso para funcionar.

Capital trabajo neto sobre deudas a corto plazo (o pasivo circulante) (KTSPC):

Este indicador representa seguridad para las obligaciones futuras cercanas de la compañía es decir el excedente de la empresa

Su fórmula es:

$$\text{KTSPC} = (\text{activos circulantes} - \text{pasivo circulante}) / \text{pasivos circulante}$$
$$(1806990,90 - 542413,15) / 542413,15 = 722164,6$$

Días de medición del intervalo tiempo (DMIT):

Su fórmula es:

$$\text{DMIT} = (\text{activos circulantes} / \text{costes de mercaderías}) * 365$$
$$(1806990,90 / 6607730,18) * 365 = 99,81$$

Esto permite ver que la entidad puede funcionar por mas días para poder obtener liquidez o que le mismo se vaya a la quiebra.

Cuadro 3

Análisis de la guía de observación

Nombre de la institución	Distribuidora Gonzáles y Compañía			
Nombre del observador	Huamán Carlos			
Cargo	Estudiante			
Objetivo: Identificar si en la empresa existen procedimientos adecuados que garanticen el cobro de valores pendientes por venta de mercaderías a crédito.				
Nº	Aspectos a evaluar	SI	NO	OBSERVACIONES
1	¿Las solicitudes de crédito son analizadas por el asesor de crédito y la alta gerencia?	X		
2	¿Las diligencias de crédito son aprobadas por el gerente de crédito y el máximo régimen?	X		
3	¿El pago de contado cuenta con un plazo de 10 días para que el comprador revise la mercancía y las facturas y así verifique que todo esté bien?	X		
4	¿Se despacha mercancía a clientes que han entrado en estado de mora?	X		
5	¿Los distribuidores presentan un informe mensual de las ventas y las cobranzas efectuadas?		X	
6	¿Se remite cada año los escritos sobre los clientes para la actualización de la situación financiera?		X	
7	¿Se aplican límites de otorgamiento de crédito a consumidores que han salido del estado de mora?		X	
8	¿El plazo de pago del crédito comienza a partir de la fecha en que se emite la factura y se entrega la mercadería?	X		
9	¿Los clientes con línea de crédito que necesitan la ampliación del monto de crédito o del plazo de pago, realizan una solicitud por medio del formato correspondiente?		X	
10	¿Cuándo a un cliente se le suspende su línea de crédito, se le permite nuevas compras de contado siempre y cuando se ponga al día con su saldo vencido?	X		

11	¿El atraso repetitivo de un cliente en el pago de sus créditos tiene como consecuencia que no se le otorgue más ventas financiadas?		X	
12	¿Cuándo un comprador con línea de crédito ha cancelado su deuda solo se le permite hacer nuevas adquisiciones de contado?		X	
13	¿Se conserva menos de un 5% de cuentas de crédito pendientes vencidas?		X	

Elaborado por: Huamán, C. (2021)

Fuente: Guía de observación

Análisis de los resultados de la guía de observación

Por medio de la observación dentro de la empresa se obtuvo los siguientes datos:

Cuadro 4 **Análisis de los resultados de la guía de observación**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	46%
No	7	54%
Total	13	100%

Fuente: Guía de observación

Elaborado por: Huamán, C. (2021)



Figura 4. Análisis de la guía de observación

Fuente: Guía de observación

Elaborado por: Huamán, C. (2021)

Los resultados de la aplicación de la guía de observación evidencian que el criterio de SI posee un 46%; mientras que el NO un 54%; en base a las

actividades que se realizan y otras que no se aplican referente al manejo de otorgamiento de ventas a crédito.

Valoración de los procedimientos contables de la microempresa

Ponderación total (PT) = 13

Calificación total (CT) = 6

Calificación porcentual (CP) = 46%

Formula $CP = CT * 100/PT$

$CP = 6 * 100/13$

CP = 46%

Cuadro 5 Evaluación de los procedimientos contables

Calificación Porcentual	Grado de Confianza	Nivel de riesgo
0% hasta 39%	Bajo	Alto
40% hasta 59%	Medio -Bajo	Medio -Alto
60% hasta el 79%	Medio-Alto	Medio-Bajo
80% hasta el 100%	Alto	Bajo

Elaborado por: Huamán, C. (2021)

Fuente: Guía de observación

Con el uso de la guía de observación como herramienta para recolectar información y los datos obtenidos para identificar el nivel de riesgo y confianza, respecto a la forma en que se otorgan las ventas a crédito en la Distribuidora Gonzales y Compañía, arroja como resultado que la empresa tiene un nivel de confianza medio-bajo y por ende el nivel de riesgo es medio-alto; concluyendo que la forma en cómo se llevan a cabo las ventas a crédito generan problemas en la sostenibilidad dentro del aspecto económico de la organización.

Presentar el estudio de propuestas de políticas crediticias para la recuperación de la cartera vencida de distribuidora Gonzáles y compañía del cantón Ponce Enríquez de la provincia del Azuay.

Ante la carencia de políticas crediticias que presenta la distribuidora Gonzáles y compañía en la acción de recuperar las cuentas por cobrar que se encuentran en estado de mora, para lo cual se ha formulado este proyecto analizando cuidadosamente cada anomalía que presente la empresa y aplicando los diferentes tipos, métodos y técnicas de investigación teniendo como prioridad recuperar la cartera vencida e incrementar la liquidez corriente, se aportan políticas crediticias precisas y necesarias para esta entidad , las cuales se podrá implementar y ser aceptadas por la persona o departamento encargada de esta cartera

Ante la carencia de políticas crediticias que presenta la distribuidora Gonzáles y compañía en la acción de recuperar las cuentas por cobrar que se encuentran en estado de mora, se realiza el respectivo estudio a los deudores con el objetivo de reconocer los motivos que llevan al cliente a no cancelar sus obligaciones, de esta manera se podrá lograr diseñar las políticas exactas y necesarias, las cuales se podrá implementar y ser aceptadas por la persona o departamento encargada de esta cartera

Hernández (2009) indica que:

Al incrementar nuevas políticas crediticias y mejores técnicas de cobranza, conjuntamente con buenas experiencias organizacionales se mejora las actividades de gestión financiera, que conlleva a la reducción de la cartera vencida y los niveles de morosidad, así como también de cuentas vencidas; todo el personal administrativo y colaborativo de la institución debe verse inmerso en el conocimiento de las técnicas, estrategias, procesos y ayudas administrativas, que permitirá reducir los índices de cartera vencida y de pérdidas por morosidad. (Citado en Haro, 2014, p.13)

Para el autor Paredes, (2012) las técnicas seguras para la recuperación de cartera vencida son las siguientes:

- Para recuperar la cartera vencida se debe llevar una buena planificación, constancia y orden.
- Comprometerse con los clientes por medio de una respuesta inmediata a las consultas y dar soluciones eficientes que permitan resolver los problemas.
- Recuperar los créditos en todos los períodos de cobranza, mediante un análisis y segmentación de la cartera antes de administrar tramitar.

Con el fin de aportar con soluciones en la recuperación de la cartera vencida se determina que es necesario crear y aplicar políticas que aporten a la solución de este problemas, contar con departamento o una persona responsable en estás área también ayudará siempre y cuando esta persona este capacitada para afrontar dicha problemática así podrá tener eficiencia en sus cobranzas y reducirá la cartera vencida.

Políticas crediticias

La política crediticia de la empresa es la forma en que la empresa espera lograr las cosas relacionadas con el crédito al cliente, los criterios que se utilizarán para la toma de decisiones y las metas crediticias cuantitativas que deben alcanzarse. Una política restrictiva eliminará a los clientes de alto riesgo como a los de riesgo medio quedando solo los de bajo riesgo. Por el contrario, una política flexible permitirá entrar en riesgo con clientes de solvencia dudosa y de elevado riesgo (Pere Brachfield, 2017).

Tipos de políticas de créditos:

“Los tipos de políticas de crédito están adaptados a cada categoría de la clientela; por ejemplo cuando más elevado sea el riesgo en un determinado segmento, más corto deberá ser el plazo de pago, de acuerdo a lo mencionado, se muestra tres tipos de políticas de crédito” (Brachfield, 2012, p. 31).

Brachfield, (2012)

Las políticas crediticias normales son las más convenientes, estas y persiguen la armonía en el riesgo de clientes, considerando asumiendo en ciertas circunstancias algunos riesgos y aprobando plazos de pago comunes dentro de la empresa, las instituciones que optan por estas políticas tienen que financiar de manera moderada a sus clientes, por lo cual deben conllevar algunos costos financieros (p. 32).

Dentro de las políticas crediticias restrictivas sobresale la característica financiera sobre el aspecto comercial, esto se debe a que da prioridad al costo del crédito y mas no a los efectos comerciales que influyan dentro de la decisión de conceder o denegar un crédito, este tipo de empresas no poseen grandes planes de crecimiento conformándose con mantener su número de ventas y porcentaje de mercado. (p. 33)

Las políticas liberales son políticas flexibles, cuyo enfoque más relevante es el ámbito comercial, en el cual los créditos son un instrumento que sirve para ganarse a los clientes, considerado como inversiones para fidelizar al cliente y ganar la cuota de mercado. (p. 33).

En empresa Distribuidor Gonzales y compañía se realiza el respectivo analice en lo problemática de cartera vencida, diagnosticando lo aspecto que conlleva a poseer esta cuenta por cobrar en su real actualidad dando como resultado lo poca eficiencia en su acción de recuperar dicha cuenta

Una vez realizado la pesquisa adoptando los distintos tipos, método y técnica de exploración y teniendo claro la relación de mis variables como una afecta a la otra, se elabora y se presenta mediante este proyecto la política crediticia, aportando de esta forma a la entidad.

Se aplica para este trabajo investigativo la siguientes políticas de crédito analizando la realidad y a la naturaleza de la empresa en su actualidad

y las diferentes teorías citadas para este proyecto esta propuesta se hace ante la escases de políticas que presenta la compañía distribuidora Gonzáles

Cuadro 6	POLÍTICAS DE CRÉDITO
	✓ Todas las solicitudes de crédito deben analizarse por el asesor de crédito y la alta gerencia.
	✓ Todas las diligencias de crédito deben ser aprobadas por el gerente de crédito y el máximo régimen
	✓ El pago de contado supone un plazo de 10 días para que el comprador revise la mercancía y las facturas así podrán verificar que todo esté bien.
	✓ No se despachará mercancía a clientes que han entrado en estado de mora.
	✓ Los distribuidores (vendedores) deben mostrar un informe mensual acerca de las ventas y las cobranzas efectuadas.
	✓ Cada año deben remitir los escritos necesarios por parte de los clientes para la actualización de la situación financiera
	✓ Optar por límites de otorgamiento de crédito a consumidores que han salido del estado de mora.
	✓ La línea de crédito que se otorgue no puede ser excedida por las compras del cliente.
	✓ El plazo de pago del crédito que se conceda, comenzara a partir de la fecha en que se emita la factura y se entregue la mercadería.
	✓ El cliente con línea de crédito que necesite la ampliación del monto de crédito o del plazo de pago, tendrá que solicitarlo a través del formato correspondiente.
	✓ El cliente que tenga una línea de crédito y cambie de razón social, deberá solicitar el respeto de su línea de crédito, a través del formato correspondiente.
	✓ Cuando a un cliente se le suspenda su línea de crédito, se le permitirá realizar solo nuevas compras de contado, hasta que se

ponga al día con sus saldos vencidos, siempre y cuando el atraso no sea superior a 15 Días.
✓ El atraso repetitivo de un cliente en el pago de sus créditos tendrá como consecuencia la suspensión o cancelación de la línea de crédito.
✓ Cuando un comprador con línea de crédito nos cancele con cheque y al mes nos devuelven más de un cheque, se le cancelara su línea de crédito y sólo se le permitirá hacer nuevas adquisiciones de contado (en efectivo o con ficha de depósito en firme).
✓ Conservar menos de un 5% de cuentas de crédito pendientes vencidas.

Elaborado por: Huamán, C. (2021)

CONCLUSIONES

- Se fundamentó desde la teoría de la contabilidad financiera el impacto que ocasiona la cartera vencida en la liquidez corriente ya que este último refleja la capacidad que posee la empresa para cancelar sus pagos y que su insolvencia traería riesgo en la empresa
- En la compañía no existe un análisis previo a las solicitudes de crédito y su aprobación, puesto que no existe una persona que se encargue de dicha acción, afectando de forma directa en el cobro de deudas atrasadas.
- No existen informes constantes y actualizados sobre los plazos de pagos que se deben cumplir, faltando un plazo límite para que el cliente haga su cancelación, así como la carencia de documentos que sirvan para justificar por qué el atraso en los pagos y una posible forma de reestructuración de cancelar la deuda.
- La empresa al no aplicar medidas adecuadas para el otorgamiento de ventas a crédito y su cobro eficaz, se encuentra en problemas de sostenibilidad económica, pues al no poder hacer efectivas sus cuentas sus cuentas por cobrar afecta a su liquidez y rentabilidad, necesitando de suma urgencia políticas que garanticen el otorgamiento seguro de ventas a crédito y seguridad en el cobro.

RECOMENDACIONES

- Mantener información actualizada del grado de afectación que genera la cartera vencida sobre la liquidez de la organización en el corto plazo, de tal manera que permita la consecución de liquidez y solvencia adecuada para la misma, minimizando al máximo los riesgos económicos.
- Efectuar un análisis profundo a las solicitudes de créditos que los clientes entregan, teniendo en consideración el historial de compras y el nivel de pago, destinando personal con el conocimiento suficiente para realizar dicha acción, de manera que el cobro de las deudas sea correcta.
- Establecer plazos límites para que los clientes puedan cancelar sus créditos, imponiendo un tope de cantidades de mercaderías a comprar en caso que sea una persona con un historial de pagos inadecuado o con muchos atrasos; a la vez que deben existir documentos para que se reestructuren plazos y montos a cancelar, siempre que se garantice su cumplimiento.
- La empresa debe siempre trabajar bajo políticas para otorgar ventas a crédito, como medida de seguridad para el cobro de obligaciones adquiridas por los clientes; medidas que permitan conseguir liquidez y solvencia económica.

BIBLIOGRAFÍA

M Pacheco, J de Lourdes - 2019 ANÁLISIS DE RECUPERACIÓN DE CARTERA VENCIDA DE LA EMPRESA LABOVIDA SA DEL CANTÓN GUAYAQUIL.

Macías, F. (2019). Análisis financiero del grado de afectación que tiene la Cartera Vencida dentro de la Liquidez de la Compañía Santos y Asociados. (Proyecto de Grado). Instituto Superior Universitario Bolivariano de Tecnología. Guayaquil, Ecuador.

Solís Choez, P. A. (2019). PROPUESTA DE ACCIONES PARA LA MEJORA DE LAS COBRANZAS EN LA EMPRESA DIAMANTE SA (Bachelor's thesis, Instituto Superior Tecnológico Bolivariano De Tecnología).

Ballagán, O., & Tatiana, I. (2019). Estudio de la influencia del incremento de la Cartera Vencida en La Liquidez del Almacén Cueva SA (Bachelor's thesis, Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.).

Macías Ortega, F. M. (2020). Análisis económico del grado de afectación de la cartera vencida en la liquidez de la compañía Santos y Asociados (Bachelor's thesis, Instituto Superior Universitario Tecnológico Bolivariano de Tecnología.).

Kerlinger, F. (2002) Enfoque conceptual de la Investigación del comportamiento., p.83.

[2] Hernández, S. et. al., (2003) Op., cit., p. 184

Autores: Julián Pérez Porto y María Merino. Publicado: 2008. Actualizado: 2012.

Definiciones: Definición de método deductivo (<https://definición de/método-deducti>)

Filgueira Ramos, C. (2017). *Manual de Auditoría de Estados Financieros en NIIF: Aplicación práctica*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

