



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**SISTEMA DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**TEMA:**

**La morosidad de las cuentas por cobrar en una compañía de servicios-transporte y su incidencia en la liquidez durante el periodo 2019-2021 del cantón Daule.**

**AUTORES:**

**Jiménez Vizueta, Briannie Herlinda  
Contreras Veas, Cristhian Andrés**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de  
MAGISTER EN CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**TUTOR:**

**CPA. Vera Pinto, Roddy Salustio MBA**

**Guayaquil, Ecuador**

**30 de septiembre del 2022**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**SISTEMA DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**CERTIFICACIÓN**

Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por: **Contreras Veas, Cristhian Andrés** y **Jiménez Vizueta, Briannie Herlinda** como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Magister en Contabilidad y Finanzas**.

**TUTOR**

f. \_\_\_\_\_

CPA. Roddy Vera Pinto, Mgs.

**DIRECTORA DEL PROGRAMA**

f. \_\_\_\_\_

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

Guayaquil, a los 30 días del mes de septiembre del año 2022



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**SISTEMA DE POSGRADO  
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

**Yo, Contreras Veas, Cristhian Andrés  
Jiménez Vizueta, Briannie Herlinda**

**DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación: **La morosidad de las cuentas por cobrar en una compañía de servicios-transporte y su incidencia en la liquidez durante el periodo 2019-2021 del cantón Daule**, previa a la obtención del título de Magister en Contabilidad y Finanzas, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

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

Guayaquil, a los 30 del mes de septiembre del año 2022

**LOS AUTORES**

f. \_\_\_\_\_

Contreras Veas, Cristhian Andrés

f. \_\_\_\_\_

Jiménez Vizueta, Briannie Herlinda



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
SISTEMA DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**AUTORIZACIÓN**

Nosotros, **Contreras Veas, Cristhian Andrés**  
**Jiménez Vizueta, Briannie Herlinda**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **La morosidad de las cuentas por cobrar en una compañía de servicios-transporte y su incidencia en la liquidez durante el periodo 2019-2021 del cantón Daule**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 30 del mes de septiembre del año 2022

**LOS AUTORES**

f. \_\_\_\_\_

Contreras Veas, Cristhian Andrés

f. \_\_\_\_\_

Jiménez Vizueta, Briannie Herlinda

# REPORTE URKUND

Document: CACI-transiego.SA12.09.2022 xE.docx (D143942847)

Inskickat: 2022-09-12 13:58 (-05:00)

Inskickad av: roddy.vera@gmail.com

Mottagare: roddy.vera.scg@analystis.arkund.com

Meddelande: Informe Final JIMENEZ VIZUETA BRIANNE y CONTRERAS VEAS CHRISTIAN [Visa hela meddelandet](#)

2% av det här ca 39 sidor stora dokumentet består av text som också förekommer i ett källor.

progresivamente y tratando de mantener un equilibrio en la liquidez de las compañías del sector antes indicado.

En el territorio ecuatoriano existen un gran porcentaje de compañías ligadas al sector de transporte, durante el año 2021 la situación financiera de este sector ha mantenido un equilibrio considerable, sin embargo, existen un gran porcentaje de microsmall en la cartera de clientes afectando la liquidez y el crecimiento. TRANSLIEGO S.A. es una compañía cuya actividad es el transporte regular o no regular de carga por carretera, en el Cantón Daule; durante el año 2021, mantuvo dentro de su cartera de clientes tanto del sector privado y público, generalmente con el sector público mantiene varias dificultades en el cumplimiento de cobros debido que este sector no cumple con las políticas de cobro establecidas por la compañía, esto genera complicaciones en la liquidez, por las rotaciones de las cuentas por cobrar. Para el año 2021 la compañía no logra cumplir sus metas de crecimiento justamente por encontrarse con un índice de liquidez insuficiente para cubrir alguna capacidad de pago. Dentro de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF 21) determina el tratamiento contable de las cuentas por cobrar, cual existen un alto grado de microsmall.

Una entidad puede utilizar soluciones prácticas para medir las pérdidas crediticias esperadas si son congruentes con los principios del párrafo 3.3.11. Un ejemplo, de una solución práctica es: el cálculo de las pérdidas crediticias esperadas sobre cuentas por cobrar comerciales utilizando una matriz de provisiones. La entidad utilizaría la experiencia de pérdidas crediticias histórica (ajustada como

## TUTOR

  
Firmado digitalmente por  
RODDY SALUSTIO  
VERA PINTO  
f. VERA PINTO Fecha: 2022.09.12  
13:08:00 -05'00'

Ing. Roddy Vera Pinto MBA.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos a Dios por las fortalezas para lograr nuestro objetivo, asimismo a nuestro tutor de tesis, docentes, padres y amigos que generaron un aporte importante dentro del desarrollo de nuestro proyecto de investigación; fueron ejemplos de triunfo y superación.

Especialmente queremos agradecer a nuestro tutor, gracias por su paciencia, por compartir sus conocimientos de manera profesional e invaluable, por su dedicación perseverancia y tolerancia, asimismo agradezco a mi esposa por apoyo incondicional dentro de esta etapa de mi vida.

**Cristhian Andrés Contreras Veas.**

## **DEDICATORIA**

Los logros no son magia o suerte, son esfuerzo y dedicación, pero si no ponemos a Dios primero, nunca podremos tener logros, agradecida con Nuestro Padre celestial que me ha permitido culminar esta meta propuesta en el 2021, agradecida con mi esposo por siempre apoyarme y confiar en mí. Este logro te lo dedicó a ti y a mis hijos, ya que sacrifique tiempo valioso sin ustedes para cumplir este objetivo. Y porque no agradecerles a estas mujeres hermosas que están siempre dándome la mano. Mi Mamita bella que nunca me faltes, a mi suegra y cuñada Kathy por su ayuda constante, a mis hermanos sé que siempre me tienen en sus oraciones y desean lo mejor para mí, los amo con todo mi corazón.

**Briannie Herlinda Jiménez Vizuela.**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**SISTEMA DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

f. \_\_\_\_\_

CPA. Yong Amaya, Linda Evelyn Ph.D.

**DIRECTORA DEL PROGRAMA**

f. \_\_\_\_\_

Ing. Apellido Apellido, Nombres Nombres, MSc

**OPONENTE**



## Lista de Contenido

---

Introducción.....	1
Antecedentes del Problema.....	1
La Compañía del cantón Daule .....	4
Capítulo 1: Problema .....	10
Formulación del Problema.....	10
Sistematización del problema.....	10
Justificación.....	10
Objetivo General.....	11
Objetivos Específicos .....	11
Preguntas de Investigación .....	11
Limitaciones y Delimitaciones.....	11
Limitaciones del Problema.....	12
Capítulo 2: Marco Teórico.....	13
Determinación del nivel de cuentas por cobrar .....	26
Ciclos de ventas, cuentas por cobrar y clientes .....	28
Razones financieras de liquidez de las cuentas por cobrar:.....	29
Principales situaciones que afectan la recuperación de las cuentas por cobrar. ....	31
Clasificación de las políticas de cobranza.....	31

Cuentas incobrables o de cobro dudoso .....	32
Métodos para calcular las cuentas incobrables .....	33
Revisión literaria .....	33
Morosidad - ¿Qué es la morosidad? .....	33
Tasa de morosidad .....	35
Liquidez- ¿Qué es la liquidez? .....	37
¿Qué es cuentas por cobrar? .....	38
Características de las cuentas por cobrar .....	38
La rotación de las cuentas por cobrar .....	39
La morosidad y los efectos en la rentabilidad .....	39
Administración publica .....	41
La empresa publica .....	41
Marco Legal .....	41
Análisis Financiero .....	42
Identificación de variables y relación de variables .....	45
Capítulo 3: Metodología .....	47
Diseño de Investigación .....	47
Alcance de Investigación .....	47
Enfoque de la Investigación .....	47

Herramientas .....	48
Alcance.....	49
Población.....	50
Muestra .....	50
Capítulo 4: Resultados.....	51
Análisis de la información obtenida en las encuestas .....	51
Discusión.....	58
Conclusiones.....	61
Recomendaciones.....	62
Referencias.....	63
APÉNDICES.....	67

## Lista de Tablas

---

Tabla 1 Acciones de compañía .....	5
Tabla 2 Variable Independiente Morosidad .....	45
Tabla 3 Variable Independiente Liquidez Variable .....	45
Tabla 4 Métodos, Técnicas e Instrumentos para la recolección de datos.....	48
Tabla 5 Análisis del Procedimientos su organización.....	51
Tabla 6 Índices Financieros .....	52
Tabla 7 Controles dentro de la Organización .....	54
Tabla 8 Falta de Liquidez.....	55
Tabla 9 Morosidad en las Cuentas por Cobrar.....	56
Tabla 10 Matriz de control en las cuentas por cobrar.....	57
Tabla 11 Balance general de la compañía de servicio- transporte al 31 de diciembre 2021.....	58
Tabla 12 Rotación de cuentas por cobrar 2019-2021.....	59
Tabla 13 Índice de morosidad de cuentas por cobrar.....	59
Tabla 14 Índice de liquidez .....	59

## Lista de Figuras

---

Figura 1 La delimitación del objeto en el espacio físico-geográficoLa delimitación del .....	11
Figura 2 Morosidad de las 10 principales ciudades.....	37
Figura 3 Procedimiento dentro de su organización .....	51
Figura 4 Índices Financieros  .....	52
Figura 5 Políticas de cuentas por cobrar.....	53
Figura 6 Políticas de cuentas por cobrar.....	53
Figura 7 Controles dentro de la Organización.....	54
Figura 8 Falta de Liquidez.....	55
Figura 9 Morosidad en las Cuentas por Cobrar.....	56
Figura 10 Matriz de control en las cuentas por cobrar.....	57

## Resumen

**Objetivo:** analizar la morosidad de las cuentas por cobrar en una compañía de servicios-transporte y su incidencia en la liquidez durante el periodo 2019-2021 del cantón Daule.

**Metodología:** El alcance del trabajo de investigación es de carácter descriptiva y explicativa, donde se efectuará una descripción de la situación actual con el propósito de identificar el problema y buscar la solución donde se exponen cuáles serían las mejores alternativas de estrategias para la morosidad de las cuentas por cobrar en una compañía de servicios-transporte y su incidencia en la liquidez durante el periodo 2019-2021 del cantón Daule, tiene una investigación de tipo mixta, ya que se integran los enfoques cuantitativos y cualitativos, el objetivo de presentar información más completa del fenómeno a estudiar. La recolección de datos se realiza mediante dos enfoques, el primero a través del análisis de contenido relacionado al fenómeno a estudiar, y el segundo mediante la realización de encuestas y entrevistas a empresas de servicios contratistas. **Resultados:** en específico, se puede notar que los costos fijos se mantienen dentro de la compañía, sin ningún control en el aumento de las ventas, así como el crecimiento de las cuentas por cobrar, sin estas tener una rotación adecuada de cobro, quebrantó directamente en la sostenibilidad financiera **Discusión:** Dentro de esta problemática que refleja la compañía por la alta morosidad de la cartera y la insostenibilidad financiera, la compañía requiere con precipitación promover lineamientos y estrategias financieras que conduzcan al progreso de la competitividad y oportunidad, buscando nuevos clientes que mantengan una capacidad de pago consistente.

**Palabras Claves:** Cumplimiento tributario, confianza, recaudación tributaria, cuentas por cobrar

## Abstract

**Objective:** to analyze the delinquency of accounts receivable in a transport services company and its impact on liquidity during the 2019-2021 period in Daule canton.

**Methodology:** The scope of the research work is descriptive and explanatory, where a description of the current situation will be made with the purpose of identifying the problem and looking for the solution where the best alternative strategies for the delinquency of the accounts receivable in a service-transport company and its impact on liquidity during the 2019-2021 period of Daule canton, has a mixed-type investigation, since quantitative and qualitative approaches are integrated, the objective of presenting more complete information of the phenomenon to be studied. Data collection is carried out through two approaches, the first through the analysis of content related to the phenomenon to be studied, and the second through surveys and interviews with contractor service companies.

**Results:** specifically, it can be seen that fixed costs remain within the company, without any control in the increase in sales, as well as the growth of accounts receivable, without these having an adequate collection rotation, directly bankrupt in financial sustainability

**Discussion:** Within this problem that the company reflects due to the high delinquency of the portfolio and financial unsustainability, the company urgently needs to promote financial guidelines and strategies that lead to the progress of competitiveness and opportunity, seeking new clients that maintain a consistent ability to pay

**Keywords:** Tax compliance, trust, tax collection, accounts receivable.

## Introducción

### **Antecedentes del Problema.**

A nivel mundial el sector del transporte ha tenido afectaciones por las situaciones del año 2020, es así como durante el año 2021 la situación fue mejorando progresivamente y tratando de mantener un equilibrio o en la liquidez de las compañías del sector antes indicado.

En el territorio ecuatoriano existen un gran porcentaje de compañías ligadas al sector de transporte, durante al año 2021 la situación financiera de este sector ha mantenido un equilibrio considerable; sin embargo, existen un gran porcentaje de morosidad en la cartera de clientes afectando la liquidez y el crecimiento.

En una compañía cuya actividad es el transporte regular o no regular de carga por carreteras, en el Cantón Daule; durante el año 2021, mantuvo dentro de su cartera de clientes del sector público, con este sector mantiene varias dificultades en el cumplimiento de cobros debido que no cumple con las políticas de cobro establecidas por la compañía, esto genera complicaciones en la liquidez, por las rotaciones de las cuentas por cobrar.

Para el año 2021 la compañía no logra cumplir sus metas de crecimiento justamente por encontrarse con un índice de liquidez insuficiente para cubrir alguna capacidad de pago.

Dentro de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF 19) determina el tratamiento contable de las cuentas por cobrar, cual existen un alto grado de morosidad.

Una entidad puede utilizar soluciones prácticas para medir las pérdidas crediticias esperadas si son congruentes con los principios del párrafo 5.5.17. Un ejemplo, de una solución práctica es el cálculo de las pérdidas crediticias esperadas sobre cuentas por cobrar comerciales utilizando una matriz de provisiones. La entidad utilizaría su experiencia de pérdidas crediticias histórica (ajustada como proceda de acuerdo con los párrafos B5.5.51 y B5.5.52) para cuentas por cobrar comerciales para estimar las pérdidas crediticias de 12 meses o las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida del activo sobre los activos financieros según corresponda. Una matriz de provisiones puede, por ejemplo, especificar tasas de provisiones



dependiendo del número de días que una cuenta comercial por cobrar está en mora (por ejemplo, 1 por ciento si no está en mora, 2 por ciento si lo está por menos de 30 días, 3 por ciento si lo está por más de 30 días, pero menos de 90 días, 20 por ciento si está en mora entre 90 y 180 días etc.). Esto es un cliente “XYZ” con una cuenta por cobrar de USD1000, con días de crédito de 0 a 30 días, debo estimar al menos el 1% es decir USD10, con esto puedo mantener un estimado de morosidad al cierre de cada mes.

En función de la diversidad de su base de clientes, la entidad utilizaría las agrupaciones apropiadas si su experiencia de pérdidas crediticias históricas muestra patrones de pérdidas diferentes significativas para distintos segmentos de clientes. Ejemplos de criterios que pueden utilizarse para agrupar activos incluyen región geográfica, tipo de producto, calificación del cliente, garantía colateral o seguro de crédito comercial y tipo de cliente (tal como mayorista o minorista) (IASB, NIIF 9 Instrumentos Financieros , 2017).

Por otra parte, la competitividad en el mundo corporativo o empresarial que mantienen las empresas a nivel nacional se precisan buscando la liquidez ventajosa basada en la práctica de la buena gestión financiera que se encuentra dentro de los libros contables llevadas a manera profesional para el crecimiento de las empresas (Carrillo, 2015).

Por consiguiente, la liquidez de las empresas se entiende en la capacidad para enfrentar los compromisos de pago en los plazos establecidos con sus empleados, proveedores, bancos, etc., para así asegurar el desarrollo normal de sus actividades. Donde se exige sea fijada por conocimientos de la empresa y de su actividad, normas o políticas establecidas a través de la planificación estratégica las cuales deben ser claras y estables (Garrido, 2019).

Dentro de nuestra investigación buscamos algunas alternativas que podría tener este sector para mejorar la liquidez y sobre todo cuando gran porcentaje de clientes son del sector público.

La Corporación Nacional de Electricidad CNEL - EP, empresa de servicios públicos estratégicos, se dedica a la distribución de energía eléctrica y es la única empresa autorizada para prestar este servicio en régimen de monopolio estatal hasta el año 2020. Tiene 2.609.818 suscriptores en el 96,52% de la recaudación, y la

recaudación es del 78,50%, una disminución de casi el 20% con respecto a 2019. Actualmente, sus servicios se ofrecen en 10 estados del país.

Corporación Pública Estratégica de Electricidad Corporación Nacional de Electricidad CNEL - Se rige por la Ley Orgánica de Gestión Organizacional por el Proceso EP. Dentro del proceso de apoyo, el área de Gestión del Talento Humano es el motivo de estudio de este aprendizaje de caso. Asignación del Sector Talento Humano según Reglamento (CNEL.EP, 2021) y redirecciones para casos de estudio a: Asistir en el desarrollo de recomendaciones para mejorar los procedimientos relacionados con políticas, planes, procesos, perfiles de trabajo, reclutamiento, selección, contratación, incorporación de talentos específicos de competencias y otros subsistemas de gestión de talentos.

Desarrollo e implementación de subsistemas de planificación, selección e implementación de personal, clasificación y evaluación de cargos y compensaciones, y actualizaciones en los sistemas internos de administración de personal, preaprobados por los gerentes; e información y procedimientos relacionados con la administración de nómina, pagos al IESS y otras obligaciones comerciales del CNEL EP. AD

Realiza las acciones propias del sistema de compensación de acuerdo con los lineamientos de la agencia y las disposiciones legales para que se realicen en tiempo y forma. Ejemplos Monitorear la persistencia y asistencia del personal de CNEL EP durante su trabajo y reportar periódicamente cualquier novedad que se encuentre a sus gerentes. (pág. 96)

La Empresa Pública Estratégica de Electricidad Corporación Nacional de Electricidad CNEL - EP tiene algunas deficiencias relacionadas con los procedimientos de cobro de deudas y puede tender a contratar empleados sin el conocimiento suficiente de tareas específicas. Esto generalmente se hace en la parte de administración. Con una gran cartera de clientes, la inexperiencia y el descuido pueden llevar a una catástrofe que puede dañar la imagen de su empresa.

En este sentido, en nuestro caso de estudio, la Empresa Eléctrica Pública Estratégica Corporación Nacional de Electricidad CNEL EP y la compañía., se sumarán a procesos de valor agregado como la gestión de operaciones técnicas, la gestión de operaciones comerciales, la gestión de operaciones descentralizadas y actividades relacionados con la red de metro en cartera para el período marzo 2020

a agosto 2021. Bajo este tema, ¿existe la necesidad de definir el estado actual de la cartera en varios segmentos y estrategias para incrementar la tasa de recuperación de clientes públicos, privados, grandes y especiales en el corto y mediano plazo?

### **La Compañía del cantón Daule**

La compañía es una empresa en Ecuador, con sede principal en Daule. Opera en sistemas de tránsito de bus u otros vehículos motorizados sector. La empresa fue fundada en 18 de agosto de 2014. Actualmente emplea a 4 personas desde el 2019. En sus últimos aspectos financieros destacados, la compañía reportó un déficit de ingresos netos de 21,59% en 2020. (EMIS, s.f.)

Con un capital suscrito de \$3.200,00 y un valor nominal de acciones en \$1.000,00. Se encuentra ubicada en la provincia de guayas, cantón Daule en la calle Piedrahita 202, Edif. Moreno Flores. Su objeto Social indica que la compañía se dedicara exclusivamente al transporte terrestre de carga mixta cuya descripción es transporte terrestre de pasajeros por sistemas de transporte urbano que pueden abarcar líneas de autobús, tranvía, trolebús, metro, ferrocarril elevado, líneas de transporte entre la ciudad y el aeropuerto o la estación etcétera. El transporte se realiza por rutas establecidas siguiendo normalmente un horario fijo, y el embarque y desembarque de pasajeros en paradas establecidas. Incluye la explotación de funiculares, teleféricos, etcétera, que formen parte del sistema de transporte urbano. (Superintendencias de compañías, valores y seguros, 2014) Acciones distribuidas:

**Tabla 1***Acciones de la compañía*

<b>No</b>	<b>Identificación</b>	<b>Nombre</b>	<b>Nacionalidad</b>	<b>Tipo De Inversión</b>	<b>Capital</b>	<b>Medidas Cautelares</b>
1	09999999 99	Accionista 1	Ecuador	Nacional	\$ 40,000.00	N
2	09999999 99	Accionista 2	Ecuador	Nacional	\$ 10,000.00	N
3	09999999 99	Accionista 3	Ecuador	Nacional	\$ 10,000.00	N
4	09999999 99	Accionista 4	Ecuador	Nacional	\$ 10,000.00	N
5	09999999 99	Accionista 5	Ecuador	Nacional	\$ 50,000.00	N
6	09999999 99	Accionista 6	Ecuador	Nacional	\$ 10,000.00	N
7	09999999 99	Accionista 7	Ecuador	Nacional	\$ 10,000.00	N
8	09999999 99	Accionista 8	Ecuador	Nacional	\$ 10,000.00	N
9	09999999 99	Accionista 9	Ecuador	Nacional	\$ 50,000.00	S
10	09999999 99	Accionista 10	Ecuador	Nacional	\$ 50,000.00	N
11	09999999 99	Accionista 11	Ecuador	Nacional	\$ 50,000.00	N
12	09999999 99	Accionista 12	Ecuador	Nacional	\$ 40,000.00	N
13	09999999 99	Accionista 13	Ecuador	Nacional	\$ 10,000.00	N
14	09999999 99	Accionista 14	Ecuador	Nacional	\$ 70,000.00	N
15	09999999 99	Accionista 15	Ecuador	Nacional	\$ 50,000.00	N
16	09999999 99	Accionista 16	Ecuador	Nacional	\$ 20,000.00	N

17	09999999 99	Accionista 17	Ecuador	Nacional	\$	40,000.00	N
18	09999999 99	Accionista 18	Ecuador	Nacional	\$	50,000.00	N
19	09999999 99	Accionista 19	Ecuador	Nacional	\$	10,000.00	N
20	09999999 99	Accionista 20	Ecuador	Nacional	\$	40,000.00	N
21	09999999 99	Accionista 21	Ecuador	Nacional	\$	50,000.00	N
22	09999999 99	Accionista 22	Ecuador	Nacional	\$	40,000.00	N
23	09999999 99	Accionista 23	Ecuador	Nacional	\$	50,000.00	S
24	09999999 99	Accionista 24	Ecuador	Nacional	\$	19,200,000.00	N
25	09999999 99	Accionista 25	Ecuador	Nacional	\$	90,000.00	N
26	09999999 99	Accionista 26	Ecuador	Nacional	\$	10,140,000.00	N
27	09999999 99	Accionista 27	Ecuador	Nacional	\$	40,000.00	N
28	09999999 99	Accionista 28	Ecuador	Nacional	\$	10,000.00	N
29	09999999 99	Accionista 29	Ecuador	Nacional	\$	10,000.00	N
30	09999999 99	Accionista 30	Ecuador	Nacional	\$	50,000.00	N
31	09999999 99	Accionista 31	Ecuador	Nacional	\$	40,000.00	N
32	09999999 99	Accionista 32	Ecuador	Nacional	\$	80,000.00	N
33	09999999 99	Accionista 33	Ecuador	Nacional	\$	50,000.00	N
34	09999999 99	Accionista 34	Ecuador	Nacional	\$	10,000.00	N
35	09999999 99	Accionista 35	Ecuador	Nacional	\$	50,000.00	N
36	09999999 99	Accionista 36	Ecuador	Nacional	\$	10,000.00	N

37	09999999 99	Accionista 37	Ecuador	Nacional	\$	10,000.00	N
38	09999999 99	Accionista 38	Ecuador	Nacional	\$	10,000.00	N
39	09999999 99	Accionista 39	Ecuador	Nacional	\$	10,000.00	N
40	09999999 99	Accionista 40	Ecuador	Nacional	\$	50,000.00	N
41	09999999 99	Accionista 41	Ecuador	Nacional	\$	10,000.00	N
42	09999999 99	Accionista 42	Ecuador	Nacional	\$	40,000.00	N
43	09999999 99	Accionista 43	Ecuador	Nacional	\$	10,000.00	N
44	09999999 99	Accionista 44	Ecuador	Nacional	\$	40,000.00	N
45	09999999 99	Accionista 45	Ecuador	Nacional	\$	10,000.00	N
46	09999999 99	Accionista 46	Ecuador	Nacional	\$	40,000.00	N
47	09999999 99	Accionista 47	Ecuador	Nacional	\$	10,000.00	N
48	09999999 99	Accionista 48	Ecuador	Nacional	\$	50,000.00	N
49	09999999 99	Accionista 49	Ecuador	Nacional	\$	10,000.00	N
50	09999999 99	Accionista 50	Ecuador	Nacional	\$	50,000.00	N
51	09999999 99	Accionista 51	Ecuador	Nacional	\$	10,000.00	N
52	09999999 99	Accionista 52	Ecuador	Nacional	\$	40,000.00	N
53	09999999 99	Accionista 53	Ecuador	Nacional	\$	70,000.00	N
54	09999999 99	Accionista 54	Ecuador	Nacional	\$	10,000.00	N
55	09999999 99	Accionista 55	Ecuador	Nacional	\$	10,000.00	N
56	09999999 99	Accionista 56	Ecuador	Nacional	\$	40,000.00	N

57	09999999 99	Accionista 57	Ecuador	Nacional	\$	40,000.00	N
58	09999999 99	Accionista 58	Ecuador	Nacional	\$	50,000.00	N
59	09999999 99	Accionista 59	Ecuador	Nacional	\$	50,000.00	N
60	09999999 99	Accionista 60	Ecuador	Nacional	\$	50,000.00	N
61	09999999 99	Accionista 61	Ecuador	Nacional	\$	20,000.00	N
62	09999999 99	Accionista 62	Ecuador	Nacional	\$	20,000.00	N
63	09999999 99	Accionista 63	Ecuador	Nacional	\$	20,000.00	N
64	09999999 99	Accionista 64	Ecuador	Nacional	\$	50,000.00	N
65	09999999 99	Accionista 65	Ecuador	Nacional	\$	20,000.00	N
66	09999999 99	Accionista 66	Ecuador	Nacional	\$	90,000.00	N
67	09999999 99	Accionista 67	Ecuador	Nacional	\$	10,000.00	N
68	09999999 99	Accionista 68	Ecuador	Nacional	\$	40,000.00	N
69	09999999 99	Accionista 69	Ecuador	Nacional	\$	10,000.00	N
70	09999999 99	Accionista 70	Ecuador	Nacional	\$	40,000.00	N
71	09999999 99	Accionista 71	Ecuador	Nacional	\$	50,000.00	N
72	09999999 99	Accionista 72	Ecuador	Nacional	\$	40,000.00	N
73	09999999 99	Accionista 73	Ecuador	Nacional	\$	90,000.00	N
74	09999999 99	Accionista 74	Ecuador	Nacional	\$	10,000.00	N
75	09999999 99	Accionista 75	Ecuador	Nacional	\$	40,000.00	N
76	09999999 99	Accionista 76	Ecuador	Nacional	\$	10,000.00	N

77	09999999 99	Accionista 77	Ecuador	Nacional	\$	20,000.00	N
78	09999999 99	Accionista 78	Ecuador	Nacional	\$	10,000.00	N
79	09999999 99	Accionista 79	Ecuador	Nacional	\$	50,000.00	N
80	09999999 99	Accionista 80	Ecuador	Nacional	\$	40,000.00	N
81	09999999 99	Accionista 81	Ecuador	Nacional	\$	50,000.00	N

---

*Nota.* Adaptado de información obtenida mediante consulta a la Superintendencia de Compañías, (2022)



## **Capítulo 1: Problema**

### **Formulación del Problema**

Por lo antes planteado, el presente trabajo tiene como finalidad responder la siguiente problemática:

¿Cómo incide la morosidad de las cuentas por cobrar en la liquidez de la compañía, durante el periodo 2019-2021?

### **Sistematización del problema**

1. ¿Qué políticas implementa la compañía en la recaudación de saldos vencidos en cuentas por cobrar?
2. Expresar sobre la liquidez y la rotación de cuentas por cobrar de la empresa respecto del análisis que se encuentra.
3. La relación que tiene esta morosidad con la liquidez de la empresa

### **Justificación**

La presente investigación tiene como objetivo conocer de qué manera influye la morosidad de las cuentas por cobrar en la compañía y su incidencia en la liquidez durante los periodos 2019-2021 del cantón Daule, en la cual se pretende aportar soluciones que sirvan de apoyo para prevenir los retrasos en los pagos logrando de esa manera rentabilidad y una capacidad congruente de pagos. Se establecerán políticas de cobro, seguimiento constante de los procedimientos que se aplican para verificar el control de la cartera por cobrar ya que puede ser uno de los principales factores por lo cual la compañía tiene lenta recuperación en su cartera, la administración debe gestionar y ejercer que se cumplan los tiempos acordados.

La falta de compromiso en los plazos establecidos por parte del cliente ha hecho que la empresa tenga problemas dentro de la liquidez impidiendo a los administradores a cumplir con sus responsabilidades a tiempo; poniendo en peligro la imagen de la empresa disminuyendo la calidad de los servicios, convirtiendo a las empresas en necesidades para mantener niveles apropiados de fondos líquidos para así enfrentar las necesidades financieras

La investigación es de tipo documental. La cual ayuda a analizar los estados financieros e informes en los puntos relevantes a la morosidad en las cuentas por cobrar, liquidez y rentabilidad.

Para el presente estudio el instrumento utilizado es una ficha técnica de recolección de datos, análisis y revisión de los estados financieros de la compañía por los periodos 2019-2021. Que servirá para comparar cifras relevantes, mismas que serán de gran apoyo para evitar la morosidad de las cuentas por cobrar en próximos periodos.

### **Objetivo General**

Analizar la morosidad de las cuentas por cobrar en una compañía de servicios-transporte y su incidencia en la liquidez durante el periodo 2019-2021 del cantón Daule.

### **Objetivos Específicos**

1. Establecer las políticas de cobranzas y la morosidad de la compañía de servicios-transporte.
2. Determinar la rotación de cuentas por cobrar y de la compañía de servicios-transporte frente a su cliente mayoritario del sector público.
3. Analizar como incide la morosidad de cuentas por cobrar sobre la liquidez en la compañía de servicios-transporte.

### **Preguntas de Investigación**

¿Cómo se establece las directrices internas en relación con la cobranza y el control de la morosidad en la compañía?

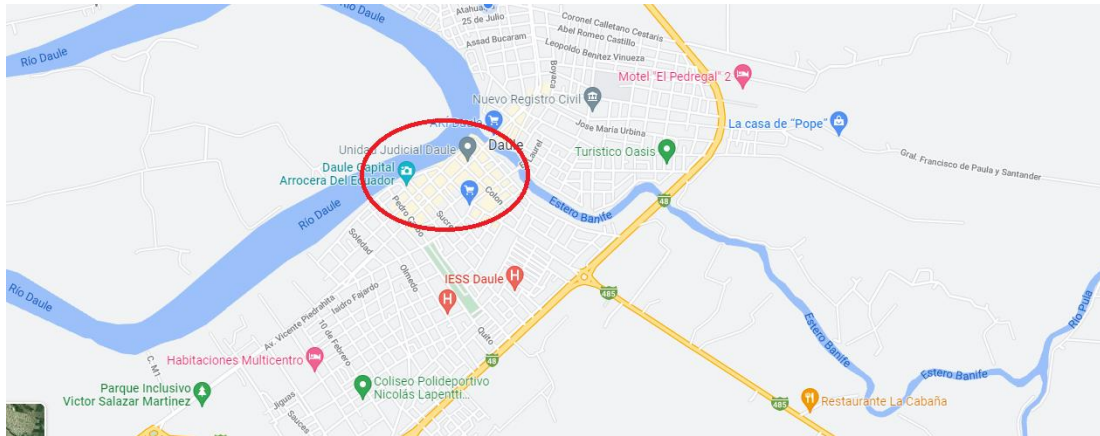
¿Qué indicadores o ratios financieras puede describir el proceso y los resultados en la gestión de las cuentas por cobrar en la compañía?

¿Cómo incide la morosidad de cuentas por cobrar sobre la liquidez en la compañía?

### **Limitaciones y Delimitaciones**

#### **Figura 1**

*La delimitación del objeto en el espacio físico-geográfico*



**Nota:** El grafico muestra la ubicación de la compañía.

La delimitación del problema es realizar el análisis la morosidad de las cuentas por cobrar en la compañía de servicios-transporte y su incidencia en la liquidez durante el periodo 2019-2021. Ubicada en el cantón Daule provincia del Guayas en las calles Vicente Piedrahita y Rocafuerte. Se entrevistó al personal administrativo con el fin de recolectar datos necesarios para el análisis. Es importante mencionar que el estudio se realiza en base a los reportes entregados por la compañía en lo que respecta a la cartera por cobrar, para prevenir la morosidad y mejorar las técnicas de cobranzas.

Otros recursos otorgados por la compañía son sus estados financieros y movimiento de los pagos en la cuenta bancaria.

### **Limitaciones del Problema**

En el trabajo de investigación no se tuvo limitaciones, ya que la compañía esta predispuesta a brindar cualquier tipo de información que se útil para este estudio.

## Capítulo 2: Marco Teórico

El capítulo uno concierne al desarrollo teórico conceptual de las variables dependiente e independiente planteados dentro del estudio investigativo, y que se explican a través de las teorías, así mismo de aquellos conceptos relacionados al estudio, de tal manera, que el tema expuesto en la presente investigación sea concreto y comprensible.

Según Gherzi, (2001) las cuentas incobrables se originan cuando se concluye que no se tendrá éxito en el cobro de las cuentas por cobrar. Para efectuar la provisión de cobranza dudosa, deben analizarse las probabilidades de cobranza de las cuentas por cobrar y establecer una política que represente esa probabilidad. Hay diferentes métodos para realizar el cálculo de la provisión. Puede estimarse sobre las ventas al crédito, sobre el saldo de las cuentas por cobrar o haciendo un análisis más detallado de la antigüedad de los saldos de las cuentas por clientes.

El autor indica lo importante que es seguir un proceso cronológico para que la empresa pueda marchar correctamente, desde la elaboración de la mercadería hasta la entrega de la misma. Para que esto pueda funcionar, todos los departamentos deben aportar lo mejor de sí. Asegurando mayores ventas y con ello un flujo de dinero adecuado para el giro normal de la empresa.

Bodie y Robert C, (2004) La extensión de un crédito comercial a los clientes por un tiempo prudencial; en la mayoría de los casos es un instrumento utilizado en la mercadotecnia para promover las ventas, por ende, las utilidades, con el fin de mantener a sus clientes habituales y atraer a nuevos.

Lo que los autores indican es que la liquidez depende de la gestión constante que se tenga en la cartera por cobrar, de esta manera las compañías podrán cumplir con sus obligaciones tanto a corto como largo plazo.

De acuerdo con Guajardo (2008) las cuentas por cobrar están directamente conectadas con las ventas dentro de la empresa, ya que una no funciona sin la otra. Debido a que ambas cumplen con una línea de crédito, es decir, cuando ventas se realizan a crédito, las cuentas por cobrar se inflaran más. Con esto podemos concluir que las cuentas por cobrar son indispensables para toda empresa, debido a que a través de ellas podemos constatar el nivel de producción o ventas que las compañías mantiene, además muestran la facilidad de pagos que otorgan estas empresas hacia sus clientes.

Zutter (2012) El segundo componente del ciclo de conversión del efectivo es el periodo promedio de cobro. Este periodo es la duración promedio de tiempo que transcurre desde la venta a crédito hasta que el pago se convierte en fondos útiles para la empresa. El periodo promedio de cobro consta de dos partes. La primera es el tiempo que transcurre desde la venta hasta que el cliente envía el pago por correo. La segunda parte es el tiempo que transcurre desde que el cliente envía el pago hasta que la empresa recibe los fondos correspondientes en su cuenta bancaria. La primera parte del periodo promedio de cobro implica administrar el crédito disponible para los clientes de la empresa, y la segunda parte implica cobrar y procesar los pagos. Esta sección del capítulo analiza la administración del crédito de las cuentas por cobrar de la empresa. El objetivo de la administración de las cuentas por cobrar es cobrarlas tan rápido como sea posible, sin perder ventas debido a técnicas de cobranza muy agresivas. El logro de esta meta comprende tres temas: 1. estándares de crédito y selección para su otorgamiento, 2. términos de crédito y 3. supervisión de crédito.

En resumen, se interpreta que para generar una buena liquidez en la empresa, sus cuentas por cobrar deben estar al día, gestionando que se cumplan con las políticas propuestas a nuestros clientes, de tal forma la compañía podrá cumplir con sus deudas y pagos a proveedores.

Vásquez y Vega (2016) Indican en su desarrollo de tesis titulado: Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet S.A.C., distrito de Huanchaco, año 2016, para obtener el Título Profesional de Contador Público, por la universidad privada Antenor Orrego facultad de ciencias económicas escuela profesional de contabilidad. El Objetivo General busca determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C., distrito de Huanchaco, año 2016. El diseño básico de nuestra investigación es explicativo causal, mediante el cual se investigó las causas y efectos, así como la relación de las variables, y en qué circunstancias se desarrolló la situación en estudio. La unidad de análisis fue los documentos por cobrar que permiten evaluar la situación económica de la empresa y dar solución al problema planteado en la investigación. Por lo cual, permite obtener información a través de la aplicación de un cuestionario, guía de observación y análisis a los estados financieros de la empresa. Finalmente concluyo a través de los resultados, que la inadecuada gestión de cuentas

por cobrar genera un grave problema de liquidez en la empresa, impidiendo cumplir con sus diversas obligaciones con terceros.

El trabajo anteriormente expuesto es de gran ayuda para el estudio presente, ya que permite visualizar de qué manera la empresa realiza su gestión de cobranzas. Además, con base a estos resultados se puede comparar los principales factores que inciden en la morosidad de las cuentas por cobrar.

Castillo, Gilvest (2021) El éxito o fracaso de una buena gestión operativa dependerá de las decisiones que se consideren para maximizar los recursos internos dentro del mercado y de las condiciones socioeconómica de que se dispongan.

Cuando se decide otorgar créditos, se debe tener en cuenta que se está asumiendo un riesgo importante al designar un porcentaje del total de las ventas para ser recuperado en plazos, mediante los procesos de cobranzas. En este sentido, se pretende minimizar el riesgo siguiendo estrategias que brinden información suficiente y confiable para asumir compromiso.

Totalmente de acuerdo con lo que indica el autor, debido a que siempre existirán riesgos al momento de otorgar un crédito, nuestro producto o servicio puede quedar impago, si cae en las manos incorrectas, por ello debemos ser muy selectivos a la hora de elegir nuestros clientes.

Tomas y Batlle (2008) *“Una gestión de cobranza mal definida o que no es bien entendida puede llevar a tomar estrategias equivocadas o costosas”*.

Se interpreta, que debe existir una buena segregación de funciones con los empleados, para que de esta manera puedan realizar el trabajo que les corresponde de la mejor manera.

(Zurita, 2017) *“El análisis financiero se basa en el cálculo de indicadores financieros que expresan la liquidez, solvencia, eficiencia operativa, endeudamiento, rendimiento y rentabilidad de una empresa. Se considera que una empresa con liquidez es solvente pero no siempre una empresa solvente posee liquidez”*.

Realizar un análisis financiero resulta de mucha importancia para la compañía de transporte, ya que es el medio donde se interpreta la información financiera de manera práctica y ver la situación actual de las cooperativas tomando decisiones correctas a través de ratios e indicadores, donde se establezcan obligaciones que sean de corto o largo plazo, en caso de que haya cálculos erróneos poder corregirlos manteniendo una estabilidad.

(Besley, 2011) Los indicadores de rentabilidad, denominados también de rendimiento o lucrativos, sirven para medir la efectividad administrativa de la empresa para controlar gastos y costos, y de esta manera convertir las ventas en utilidades. Desde el punto de vista del inversionista, lo fundamental de analizar la aplicación de estos indicadores radica en la manera de cómo se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa (rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo total).

Es de suma importancia que la compañía tenga una rentabilidad adecuada ya que le permite conocer cuánto dinero se ha ganado después de una inversión, es aquí donde se realizan cálculos mediante la aplicación de indicadores financieros, para conocer si hay o no excedentes generados por diferentes operaciones, y de esta manera poder solventar sus gastos, costos y tomar decisiones en invertir sus recursos monetarios en activos corrientes el cual pueda generarle mayor rentabilidad.

El artículo científico titulado Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez: estudio de caso de una Empresa Social del Estado prestadora de servicios de salud, de (CARDENAS G & VELASCO B, 2014), publicado por la Revista Facultad Nacional De Salud Pública, en Ocaña, Colombia, demostró que las cuentas por cobrar inciden en la liquidez de la entidad, atribuyendo este desbalance a tres factores, el alto índice en las cuentas por cobrar, alto índice de endeudamiento para cancelar obligaciones financiero, laborales y proveedores, y la falta de políticas de cobro. Los autores concluyen que el acelerado crecimiento de las ventas aumenta las cuentas por cobrar y al no tener políticas de cobro adecuadas ello incide en la sostenibilidad financiero de la empresa. El antecedente contribuye al objetivo de estudio, sosteniendo que debe medirse el nivel de las cuentas por cobrar, ya que el exceso los desequilibra financieramente.

En el Artículo Científico titulado Las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de la empresa Importadora Industrial Agrícola S.A. IIASA (Coll, 2017), publicado por Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Guayaquil, Ecuador, concluyo que las políticas y procedimientos para las cuentas por cobrar que las empresas tienen estipuladas, deben tener un seguimiento y control adecuado aplicando técnicas de cobro y evitando dar créditos a largo plazo, ya que estas suelen ser de mayor riesgo para la empresa, además tener en cuenta que el personal encargado de este trabajo debe conocer el impacto que tienen las cuentas

incobrables en la liquidez de la empresa. El antecedente contribuye a reforzar la relación que tiene las cuentas por cobrar y la liquidez.

En la tesis titulada, Análisis de la gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez y rentabilidad de Solca Núcleo De Loja período comprendido entre 2008-2014, de (Goana, 2014) Universidad Nacional De Loja, Ecuador, en la cual concluyo que, al no realizar una adecuada gestión de las cuentas por cobrar, ocasiona que los saldos de año a año se acumulen y se conviertan en incobrables, generando un gasto para la empresa y por lo tanto afectan tanto su liquidez y rentabilidad porque al no ser estas recuperadas a tiempo no se dispone del efectivo necesario para ser frente a los gastos en las que se ve encaminada la entidad. El antecedente refuerza que al no tener una adecuada gestión en las cuentas por cobrar habrá incidencia en la liquidez de la empresa.

(Brachfield, Gestión Del Crédito Y Cobro, 2009) Todas las empresas necesitan liquidez como el cuerpo humano necesita la sangre que corre por sus arterias para seguir vivo. Los impagos son retenciones del precioso líquido vital que perjudican a todo el organismo y los incobrables son hemorragias que deben ser cortadas para evitar que el cuerpo se llegue a desangrar.

Por estos motivos es necesario que los flujos de cobro funcionen bien y que las empresas obtengan liquidez constante. Cuando una empresa no cobra puntualmente, no podrá atender sus obligaciones de pago y su tesorería entre en crisis. Pero el descuento de efectos y los servicios de factoring, aunque ofrecen ventajas a las empresas para la gestión financiera y la obtención de liquidez, suponen un coste financiero elevado y están fuera del alcance de muchos negocios. (Pag.14)

(Brachfield, 2014) Es importante destacar que los impagados no siempre son originados por problemas de solvencia, puesto que existen otras causas ajenas al cliente y a los problemas de dinero. El análisis revisado minuciosamente de todas las causas; y el determinar cuantitativamente y cualitativamente permite buscar soluciones definitivas al problema de los impagados estos se deben a:

- Causa de iliquidez y problemas financieros: La empresa deudora sufre un desfase de tesorería entre los cobros y los pagos, produciéndose un “cash flow” a corto plazo negativo.



- Causas económicas: Generalmente trata de empresas cuyos beneficios son insuficientes y su rentabilidad es excesivamente reducida para que el negocio sea viable.
- Causas circunstanciales: El deudor está atravesando dificultades coyunturales, como puede ser una enfermedad, un siniestro empresarial, la pérdida de un pedido importante, la entrada de un competidor extranjero.
- Causas culturales: El deudor, aun teniendo dinero, no paga porque carece de cultura del “no pago” viene muchas veces fomentada por la cultura social imperante en el país.
- Causas de nivel intelectual: Este tipo de deudores debido a su bajo nivel educativo, son incapaces de darse cuenta de los perjuicios que están provocando a sus proveedores al retrasar los pagos de forma reiterada.
- Causas emocionales: Estos deudores impagan para castigar al proveedor por una conducta que ellos consideran impropio, en otras palabras, el auténtico motivo es fastidiarlo.

(Perea, 2008) da a conocer unos consejos para evitar la morosidad, las mejores armas contra el moroso son la perseverancia, la constancia y la insistencia. Según el referido autor, para evitar llegar a situaciones críticas y conseguir cobrar a los clientes morosos se deben tener en cuenta varios factores, entre ellos, los siguientes:

- El tiempo
- Periodos de riesgo
- Factor confianza

En el primer factor, según el autor, actuar con rapidez es fundamental, pues en el primer mes se pueden recuperar la mayoría de las facturas impagadas, o sea, alrededor del 81%. En los meses posteriores tal porcentaje se reduce significativamente. Con respecto al segundo factor, este autor no advierte sobre la existencia de periodos de riesgo. Hay épocas del año - como por ejemplo los meses de enero, julio, agosto y diciembre - en las cuales resulta más probable que se produzca un impago por parte de un cliente.

En relación al tercer factor, cabe señalar, de acuerdo con el mencionado autor, que el moroso suele seleccionar a quién va a dejar de pagar o a quién va a retrasarle el pago porque tienen establecidos prioridades de pago. Normalmente, las empresas

deciden por no pagar a quién esté más alejado geográficamente. Los morosos siempre intentan ganar tiempo diciendo que van a pagar. Aquí juega un papel importante el factor confianza, ya que los peores morosos son los amigos. (Pág.107) En definitiva, las claves contra los morosos, según Gala (2008), son las que aparecen a continuación:

- Análisis previo de los créditos (procurar ser cliente de los mismos bancos que el moroso, pedir referencia a éstos de los clientes con los que se trabaje, utilizar información del Registro Mercantil, de proveedores y de otros clientes)
- Establecer un límite de crédito (en función de los distintos tipos de clientes)
- Realizar correctamente la apertura de créditos del cliente (datos fiscales, de facturación, dirección, datos personales, etc.)
- Procurar utilizar métodos de cobro que garanticen el pago (domiciliaciones bancarias)
- Conocer los sistemas internos de pago del deudor (qué días paga, por qué medio)
- Volcarse en los sistemas de facturación, obtener la firma y aceptación del deudor en presupuestos
- Prevenir el vencimiento en el pago, anticipando la comunicación con el deudor para asegurar el mismo; y
- Conseguir controlar el gasto derivado de las insolvencias de clientes.

(Eslava, 1992) indica algunos puntos clave para combatir la morosidad:

1. Determinar el riesgo comercial o cliente
2. Establecer un límite de crédito de acuerdo con el tipo de cliente
3. Cuidados en la elaboración de la factura
4. Utilización de los distintos métodos de cobro y recobro
5. Combatir los mitos en la gestión de cobros.

(Montaña, 2008) La morosidad sería el retraso en el cumplimiento del pago de obligaciones contraídas, por tanto, se trata de un incumplimiento de contrato de pago en fecha predeterminada. Los perjuicios que puede ocasionar la morosidad entre las empresas indudablemente, es un tema de especial relevancia para las organizaciones, principalmente por el hecho de que puede provocar la insolvencia de

quien la padece e incluso derivar en una situación de concurso de acreedores si no se controla adecuadamente. La morosidad, sobre todo si se generaliza, introduce un riesgo añadido en el tejido empresarial que provoca efectos perversos en cadena que pueden perjudicar gravemente la continuidad financiera de las empresas.

(Riofrio, 2016) Por otra parte, la rentabilidad empresarial juega un papel imprescindible dentro de los estados financieros, por tanto, se señala que los inversionistas son encargados de manejar esta área y generar operaciones que brinden los resultados proyectados ya sea a corto o largo plazo, de tal forma generar nuevas estrategias para cumplir con sus proyecciones.

Además, se añade que la rentabilidad se obtiene a través de las ganancias obtenidas sobre la inversión realizada, y su objetivo es maximizar los beneficios de la empresa, por tal razón, es imprescindible conocer la rentabilidad que genera la empresa de tal forma estar al tanto si la inversión generó utilidades caso contrario, detectar errores y buscar nuevas estrategias para lograr la rentabilidad deseada.

Para la compañía de servicio-transporte es fundamental, tener en cuenta que papel juega la rentabilidad empresarial, ya que es donde se presenta estudios de resultados en términos referentes el cual tenga relación: entre las inversiones y los recursos que posea la compañía, donde permita generar proyecciones que brinden beneficios y poder implementar nuevas estrategias para dar un mayor logro de sus objetivos.

(Hurtado, 2017) Por lo tanto, estos indicadores surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones a corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una empresa para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir a efectivo sus activos corrientes, en menos de un año.

Cada indicador aplicado es de mucha importancia para la compañía, pero hay unos específicos que sirven para medir la disponibilidad y estabilidad de sus recursos financieros y económicos, que nos permita conocer si tiene liquidez suficiente para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo, y de existir algún excedente de efectivo, poder invertirlo para obtener más rentabilidad generando beneficios para los miembros de la institución.

(Jiménez, 2008) enfatizo que la finalidad de las ratios es investigar la adecuación entre los recursos financieros y la inversión de la empresa. Todas las

empresas tienen una serie de recursos financieros que van a estar materializados en su estructura económica y la composición de esta estructura económica dependerá de cuál sea la finalidad de la empresa.

Adicionalmente (Jiménez, 2008) afirmo que hay varias ratios financieras aplicables al sector económico:

- Coeficiente de estabilidad: esta ratio nos indica la relación entre el activo no corriente y las fuentes de financiación de la empresa a largo plazo. Este coeficiente es favorable cuando es superior al 100%.
- Índice de envejecimiento del inmovilizado: Este índice nos informa del grado de envejecimiento del inmovilizado. Cuanto más cercano a 0 sea, más nuevo será el inmovilizado, cuanto más cercano sea a 100 más viejo será el inmovilizado.
- Índice de solvencia a c/p: nos informa de la capacidad que va a tener la empresa de devolver sus deudas a c/p; en esta ratio se considera todo el activo corriente de la empresa.
- Coeficiente ácido: en el coeficiente ácido se eliminan las mercaderías del numerador siendo la ratio restante igual al anterior, ya que existe un pequeño riesgo de que esas mercaderías no lleguen a venderse.
- Coeficiente de garantía: esta ratio nos va a indicar la seguridad o incertidumbre que existe de que los acreedores vayan a cobrar sus créditos, cuanto mayor sea el índice, mayor será la garantía para los acreedores, ya que nos informa de los activos totales que tiene la empresa para hacer frente a su pasivo exigible. (p. 575)

Las ratios financieras son unas formulas establecidas, mediante índices de medición, que nos permite visualizar los resultados de los números ingresados de dos periodos diferentes, que serán tomados de los estados financieros de la empresa. Según, (Caballero, 2008) nos dice que “constituyen herramientas importantes utilizables para el análisis de las cifras pasadas contenidas en dos estados financieros.” (p.1.3)

Las ratios de liquidez son útiles para todas las compañías que tienen como objetivo tener beneficios a largo plazo por lo cual se debe cancelar obligaciones con la capacidad de pago. Según (Bustamante, 2008), “Evalúa la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo”.

La ratio de rentabilidad evalúa la capacidad de generar utilidades por parte de la empresa, el buen manejo se ve reflejado en los resultados económicos de la empresa. Según (Walter, 2009).“Estas ratios miden la capacidad de la empresa para producir ganancias, por eso son de mayor importancia para los usuarios de la información financiera, son las ratios que determinan el éxito o el fracaso.”

La ratio índice de Liquidez mide la capacidad de cumplir sus pagos que tiene la empresa, para afrontar sus responsabilidades a corto plazo, por lo tanto, la empresa debe contar con dinero en efectivo para cubrir cualquier eventualidad. Según (GARZOZI PINCAY, PERERO TRIGRERO, RANGEL LUZURIAGA, & VERA ALCÍVAR , 2017) “Es la capacidad de atender pasivos a corto plazo, por poseer dinero en efectivo o activos que se transforman fácilmente en efectivo, dentro de una institución financiera, la liquidez se evalúa por la capacidad para atender los requerimientos de efectivo de sus depositantes en el tiempo en que lo soliciten y nuevas solicitudes de crédito. (p,4)

El supuesto básico conocido como “Negocio en marcha” considera que una entidad existe y opera, continuará operando y no existe intención de liquidar o interrumpir dicha actividad. Las normas de auditoría exigen una evaluación sobre la adecuada utilización que realiza la gerencia sobre este supuesto y a su vez, determinar si existe o no una incertidumbre material sobre el cumplimiento de dicha hipótesis. La norma exige valorar el comportamiento futuro de hechos o condiciones que pueden ocasionar incertidumbres y hace énfasis en situaciones relacionadas con la entidad y sus riesgos. Este supuesto del negocio en marcha también tiene consideraciones sobre el registro de los activos y pasivos, los cuales se realizarán y liquidarán en la marcha normal de la entidad.

La norma contable, enfatiza en la situación futura de la entidad y no se refiere directamente a la auditoría de situaciones pasadas que también pueden ocasionar incertidumbres, relacionadas con los procesos de reconocimiento y valoración. Dicha norma solo se concentra en situaciones no sucedidas o con probabilidad de ocurrencia y no evalúa las que ya están incluidas en la información financiera, al parecer las estimaciones de la gerencia y los diseños normativos se presumen neutrales y libres de error.

Se pretende explorar los antecedentes contables del “negocio en marcha” con la finalidad de caracterizar al menos: a) las condiciones actuales que exige la norma de auditoría frente a su evaluación; b) las características conceptuales que se incluyen en los marcos de información financiera sobre dicho supuesto, según la NIC 1 y los marcos conceptuales 2010 y 2018; c) las primeras discusiones y críticas, las cuales estuvieron orientadas a una concepción de valoración contable, un cuestionamiento sobre la relación del negocio en marcha con los principios contables, y su rechazo al vínculo con la valoración al costo histórico, entre otros; también, d) identificar el significado del negocio en marcha en las grandes declaraciones sobre principios de contabilidad, su estatus conceptual y sus relaciones con los principios contables.

De este modo plantear que los antecedentes de la contabilidad vinculan el supuesto de la empresa en funcionamiento a discusiones sobre su naturaleza como principio de valoración contable de los activos y pasivos, y discuten de forma amplia su naturaleza como supuesto, llegando a considerar incluso la conveniencia de purgar a la contabilidad de dicha concepción, asumiendo que la continuidad futura de la entidad debe ser un predicado que se soporte en evidencia y no un supuesto básico.

El análisis de los antecedentes y sus discusiones permitirá sugerir que la norma de auditoría, está conectada con la condición futura de la entidad, pero no en el mismo modo con el sistema contable y sus procesos de valoración y estimación, lo cual no corresponde a la naturaleza de las discusiones contables que inicialmente consideraron al negocio en marcha en dos sentidos, uno relacionado con la entidad, su operación y existencia futura, y el segundo relacionado como criterio de valoración, discusión entre criterios de valoración relacionados con el costo histórico, valor de realización y de liquidación. La evaluación y auditoría actual solo se conecta con las consideraciones de la entidad.

La ponencia sustenta que las incertidumbres materiales no solo se originan en los resultados futuros de hechos o condiciones, sino que también se puede originar en hechos o condiciones ya incluidos y reconocidos en la contabilidad, que deben ser auditados para comprobar su imagen fiel, fiabilidad y relevancia.

La clasificación de cuentas por cobrar en una tarea esencial para el seguimiento de las transacciones de tu negocio y el desarrollo de acciones que le permitan recibir flujos de dinero en los plazos esperados y necesarios.

Gracias a esta labor, la gestión de cobranza se hace mucho más efectiva, coordinada y escalable, fomentando la estabilidad operativa y financiera de tu empresa.

Existen diferentes criterios que se pueden emplear para efectuar la clasificación y fomentar una gestión de cobranza efectiva, principalmente, puedes segmentar el seguimiento de los pagos de facturas emitidas de acuerdo al origen, al plazo estimado de la liquidación de las mismas e, incluso, a su relevancia o importancia.

- **Las cuentas por cobrar se pueden clasificar de acuerdo con el origen de la siguiente manera:**

**Comerciales:** Son aquellos cobros pendientes derivados de la actividad económica natural y principal de tu empresa, es decir, referentes a la venta de productos o la prestación de servicios.

**Internas:** Son cuentas por cobrar que tienen como responsables a personas internas del negocio. Un ejemplo de esto son los préstamos y otras entregas dadas a los colaboradores que luego deben devolver y pagar en un periodo de tiempo determinado.

**Otras:** Otros orígenes de cuentas por cobrar pueden estar asociados a cargos a empresas afiliadas y cobros pendientes por servicios eventuales o extraordinarios que no formen parte de la actividad económica principal.

- **La clasificación también se puede dar de acuerdo con el plazo de pago de la siguiente manera:**

**Corto plazo:** Aquí se pueden incluir las transacciones comerciales comunes, sujetas a los parámetros de alguna política, que representan ingresos de dinero para la organización a corto plazo.

**Largo plazo:** Se trata de transacciones negociadas bajo condiciones especiales que permiten al deudor cubrir el saldo después de los 30 días. Como detalle, si los plazos de pago son superiores a 1 año, este tipo de cuentas no deben incluirse dentro del activo corriente de los estados financieros: solo pueden registrarse como tal, a la hora de hacer balances y cierres contables y de ejercicios, aquellos activos convertibles que pasen a ser dinero líquido en un periodo de 12 meses o menor.

- **La clasificación de acuerdo con la importancia o relevancia:**

**Cuentas por cobrar de trato especial:** Estas ameritan trato especial debido que son fundamentales para la liquidez de la empresa y, en general, a que forman parte de transacciones de gran relevancia estratégica y financiera. Asimismo, pueden considerarse especiales porque son cambiantes y, por lo tanto, ameritan de revisión y análisis constante, así como también de adecuación de las estrategias de cobro.

**Cuentas por cobrar de trato ordinario:** Son aquellas derivadas de transacciones comunes y cotidianas que pueden gestionarse bajo los parámetros generales y que, de forma individual, no tienen un gran impacto estratégico o financiero. Por supuesto, esto no quiere decir que estas cuentas dejen de ser relevantes, sobre todo si las analizamos como conjunto; simplemente, no cuentan con las características necesarias para demandar una estrategia o dinámica de seguimiento extraordinaria.

La importancia de la clasificación de las cuentas por cobrar, estas son esenciales para la liquidez de la empresa y clasificarlas es clave para reclamar efectivamente estos derechos y no comprometer las finanzas; una correcta clasificación de las cuentas por cobrar genera algunos beneficios efectivos; incremento en la gestión de cobranza, perder de vista facturas pendientes y despistarse con el seguimiento de los plazos de pago son algunos de los problemas que dejarás atrás al segmentar las cuentas y mantener un riguroso control.

La clasificación de cuentas por cobrar impactará el orden del registro contable en sí, pues será de importancia para construir los estados financieros y cuáles transacciones podrán valorar como activos corrientes o no corrientes.

La optimización de tiempo a través de una segregación de facturas pendientes de pago según las características de la transacción y diferentes parámetros optimizarás el tiempo de las labores y tareas asociadas a la gestión de cobranza; la agilidad sumada al incremento de la eficiencia permitirá reducir los costos asociados a la cobranza, contribuyendo con los márgenes de rentabilidad del negocio.

La clasificación de cuentas por cobrar permite desempeñar la cobranza con un enfoque estratégico, identificando, por ejemplo, cuáles transacciones son claves y ameritan de estrategias y seguimiento especial. Ahora es importante conocer cómo hacer la clasificación de cuentas por cobrar y por qué es tan importante cumplir con esta tarea.



No es necesario descartar el uso en las tecnologías como los softwares de facturación electrónica para registrar y ordenar tus comprobantes con el fin de facilitar el seguimiento de estas; las herramientas cuentan con módulos y funcionalidades especiales de cobranza que proporcionan control, practicidad y eficiencia.

### **Determinación del nivel de cuentas por cobrar**

La administración y políticas de crédito están estrechamente relacionadas con el giro del negocio y la competencia del mercado en que la empresa opera.

Dependiendo del giro del negocio y la competencia se otorga el crédito a los clientes, el cual representa el tiempo que transcurre entre la fecha de la venta y la fecha en que se cobra, o se recibe en efectivo el importe de la venta. Por lo tanto, las ventas a crédito se transforman en cuentas por cobrar representando generalmente en la empresa una importante inversión del activo circulante.

Algunos giros de negocios como las tiendas de autoservicio no otorgan crédito, su venta es de contado y esto ha sido su estrategia de comercialización para vender a precios reducidos, debido a la eliminación del costo de financiamiento de los inventarios porque se realiza a través de crédito de proveedores que otorgan a la empresa sin ningún costo, sin que se utilice el capital de la empresa, además los inventarios tienen una alta rotación y los términos de pago son generalmente coincidentes o mayores con la venta de los inventarios.

Dentro de nuestra investigación, podemos definir las cuentas por cobrar desde la perspectiva de la contabilidad es un activo circulante que en un plazo corto se convertirá en efectivo o inversión. El tesorero lo considera como un recurso económico propiedad de una empresa que en un futuro generará beneficios. Desde el punto de vista legal representan los derechos exigibles originados por las ventas, servicios prestados, financiamiento otorgado o cualquier concepto análogo.

Las normas de contabilidad señalan que las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por las ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo.

- Las cuentas por cobrar a clientes deben computarse según el valor pactado originalmente.

- Las cuentas por cobrar en moneda extranjera se deben valorar al tipo de cambio bancario en vigor a la fecha de los estados financieros.
- Las cuentas por cobrar pueden clasificarse de acuerdo a su disponibilidad como de exigencia inmediata, a corto y largo plazo.
- Según su origen, las cuentas por cobrar se clasifican como a cargo de clientes o a cargo de otros deudores tales como accionistas, funcionarios empleados, entre otras.
- Los saldos acreedores por anticipos, por saldos a favor de estos en las cuentas por cobrar deben clasificarse como cuentas por pagar, si su importancia lo exige.

De lo anterior se desprende que los principales conceptos que integran las Cuentas por Cobrar son:

- Clientes
- Documentos por Cobrar
- Funcionarios, Empleados y Accionistas
- Deudores Diversos
- Comisionistas
- Intereses por cobrar
- Empresas controladoras, filiales, afiliadas y asociadas.

El concepto de Clientes comprende las cuentas pendientes de cobro resultantes de la actividad principal de las empresas. Las ventas a plazos de 7, 15, 30, 60 y 90 días pueden considerarse como parte de este rubro. Las ventas a mayor plazo deben considerarse como una venta a crédito incorporado el elemento de interés por el financiamiento otorgado.

Los Documentos por Cobrar como su nombre lo dice son los documentos pendientes de pago por los clientes. El rubro de funcionarios, Empleados y Accionistas lo integran los documentos por cobrar derivado de los préstamos que les son otorgados por sus empresas.

Deudores Diversos representan las cuentas o documentos al cobro y que son originados por operaciones distintas de la actividad principal de las empresas tales como anticipos de viajes y viáticos, servicios de comedor prestados por la empresa y con cierto costo para los empleados. El concepto de Comisionistas lo integran los

documentos resultantes del financiamiento que las empresas otorgan a sus comisionistas para diversos fines relacionados con la operación sustantiva de la empresa. Intereses por cobrar lo integran los derechos y beneficios económicos de las empresas que canalizan recursos al Sistema Financiero o a empresas y cambio recibirán un producto o rendimiento financiero y a clientes por otorgarles mayores plazos de crédito.

Empresas controladoras, afiliadas, subsidiarias y asociadas también son cuentas por cobrar, pero deben clasificarse en una cuenta o subcuenta contable distinta de las cuentas de Clientes y Documentos por cobrar. Representan los derechos de cobro por operaciones con empresas relacionadas.

Dependiendo de la actividad de la empresa se tienen otros conceptos de Cuentas por Cobrar, tal él es caso de las rentas de inmuebles, dividendos por cobrar, IVA por acreditar etc. Para el desarrollo de este boletín nos referiremos a las Cuentas por Cobrar resultantes de la operación principal o giro de las empresas que son las Ventas.

*“Las Cuentas por Cobrar deben mostrarse en el Balance General como un saldo neto, deducido por las estimaciones por cuentas incobrables y por los descuentos y bonificaciones. Es importante que en el Balance General o en las notas integrantes de los estados financieros se muestre la situación de las Cuentas por Cobrar con respecto a gravámenes de cualquier tipo que las afecten”.*

### **Ciclos de ventas, cuentas por cobrar y clientes**

Las Cuentas por Cobrar son derivadas por la venta a crédito o a plazo y por ello adquiere una gran relevancia contar con políticas de crédito claras. Las operaciones a crédito fortalecen las ventas, pero también puede implicar un serio problema financiero para las Tesorerías sino se tiene una adecuada administración de los cobros. El crédito aumenta la capacidad de las empresas, de las personas, de los Gobiernos convirtiéndose en una fuerza de impulso en los negocios.

Dentro del libro Crédito y Cobranzas señala que *“la base del crédito es la confianza que el comprador contrae cuando hace una compra a crédito. El vendedor se desprende de sus mercancías confiado en la promesa del comprador de que pagará en el futuro. Esto implica riesgo, el uso del crédito lleva consigo, junto con sus beneficios, la posibilidad de sufrir pérdidas por deudas incobrables. El fin perseguido por una empresa es realizar con éxito negocios usando para ello el crédito. A medida*

*que los negocios se han ido haciendo más complicados y exigentes, la dirección del crédito ha ido ocupando un lugar importante en las empresas”.*

De la misma forma que se analiza financieramente la inversión en Valores, los Inventarios, el Efectivo y Bancos, también para las cuentas por cobrar existen métodos conocidos como:

**Razones financieras de liquidez de las cuentas por cobrar:**

- Días de venta pendientes de cobro
- Rotación de Cuentas por Cobrar

La razón de días pendientes de cobro es el número de días promedio en que una venta a crédito tarda en convertirse en efectivo. Su fórmula es:

$$\text{Días pendientes de cobro} = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por cobrar}}$$

De igual forma:

$$\text{Días pendientes de cobro} = \frac{\text{Ventas diarias promedio a crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar}} \times 360$$

La razón de la rotación de cuentas por cobrar indica el número de veces en que el total de las cuentas son cobradas totalmente en un tiempo determinado

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas diarias promedio a crédito}}$$

El nivel de análisis de las Cuentas por Cobrar deberá realizarse dependiendo de la complejidad de las operaciones. Es vital para las empresas tener un registro detallado por cliente o cuenta por cobrar. Las razones financieras antes mencionadas

pueden aplicarse hasta el detalle por cliente. Hoy en día existen sistemas automatizados que le permiten a las empresas, conocer el detalle individual de cada operación de venta incluso al momento en que está se ha efectuado.

Punto fundamental para el análisis de las Cuentas por Cobrar es la seguridad que deben tener las empresas de asegurarse que la contabilidad de la institución incorpore diariamente las operaciones de venta a crédito o a plazos. Es de muy poca o nula utilidad contar con un sistema de administración de Cuentas por Cobrar que no esté perfectamente sincronizado con el proceso contable de la empresa.

El crédito es una de las partes importantes del proceso de ventas, ya que en las sociedades de consumo como lo es nuestro país, para adquirir bienes y servicios requerimos del financiamiento de las empresas. Algunos ejemplos son los créditos para adquisición de bienes raíces, de activos fijos tales como equipo de transporte, maquinaria, mobiliario y equipo de oficina.

El crédito sirve a los negocios para una mayor actividad financiera, ya que incrementa el volumen de sus ventas, pero el crédito que se concede debe ser contar con políticas y procedimientos ya que un gran número de empresas por conceder créditos sin fundamentos y apegados a sus políticas, se traduce en cuenta de difícil cobro o cobro dudoso y en el extremo en cuentas incobrables. El crédito aplicado a las operaciones sustantivas de las empresas les permite aumentar sus operaciones en tiempos de prosperidad y reducirlo en tiempos de estabilización o recesión.

Algunas empresas del país o empresas extranjeras para la venta de mercancía requieren del comprador con garantías o créditos financiados por Instituciones de Crédito ya que facilita las transacciones mercantiles.

Para una administración efectiva de las Cuentas por Cobrar es necesario contar con una eficiente organización del Departamento o área de cobranzas. En algunas empresas el tesorero debe estar encargado de dicha función. En empresas pequeñas es manejando frecuentemente por el propietario o el gerente de ventas o el contador.

La estructura de un departamento de cobranzas debe realizarse con sumo cuidado y dependerá del tamaño y giro de la empresa. Los nombres de los puestos deben señalar claramente las actividades de los mismos. Es frecuente encontrar empresas que los nombres de las posiciones o puestos no reflejan el rol y funciones para los cuales fueron creados.

## **Principales situaciones que afectan la recuperación de las cuentas por cobrar.**

1.- Dificultades financieras del comprador. - Los titulares de las áreas de crédito y de cobranzas deben conocer si las dificultades son temporales o graves con base en el historial experiencias, ante lo cual es necesario evaluar una posible estimación de castigos de cuentas de cobro dudoso.

2.- Falta de pago del deudor por voluntad o descontento por mala interpretación de las condiciones de venta.

3.- Falta de intenciones de pago. Este caso es de sumo cuidado ya que puede titilar como fraude a la empresa y se deberá resolver por instancias en su caso judiciales.

4.- Falta de cuidado por parte del comprador ya sea por olvido o descuido.

5.- Mala administración del área de cobranzas por no enviar al cliente los estados de cuenta y recordatorios de pago. Muchas empresas hoy en día utilizan diversos servicios para efectuar la cobranza de las cuentas por cobrar, principalmente por medio de entidades bancarias (factoraje) y cubriendo una comisión que les resulta más atractivo que contar con un equipo excesivo de cobradores. Los clientes casi siempre se preocupan por mantener una imagen favorable ante los bancos. Los bancos al efectuar la cobranza depositan en las cuentas de cheques de las empresas deduciéndole la comisión respectiva.

## **Clasificación de las políticas de cobranza**

Se clasifican en:

1. Cobranza estricta por crédito liberal
2. Cobranza liberal por crédito estricto
3. Cobranza liberal por crédito liberal
4. Cobranza estricta por crédito estricto

Las tres primeras son las políticas de más uso principalmente en los negocios de ventas al menudeo y en los establecimientos de servicio. La cuarta está relacionada con transacciones de crédito que implican préstamos en efectivo por bancos y entidades financieras.

La cobranza no se hace en la mente del cobrador, sino en la mente de quien paga, palabras con mucho sentido señaladas por el Dr. Salvador Mercado en su libro de "Crédito y Cobranzas". La cobranza en tiempo es necesaria para el éxito de la

empresa, sus utilidades dependen de que se cumpla en ciclo **Ventas- Clientes- Cobranza**.

### **Cuentas incobrables o de cobro dudoso**

Según (Sánchez, 2005) las empresas que venden mercancías y servicios a crédito o a plazo, tienen clientes que no paguen las cuentas en las fechas establecidas y en algunos casos no pagan sus compromisos. Estas cuentas se denominan en el mundo de los negocios como Cuentas de **Cobro Dudoso o Cuentas incobrables**, y se clasifican en el rubro de gasto por cuentas incobrables.

El monto de gasto por cuentas incobrables varía en función de las políticas generales de crédito de las empresas. Las empresas deben al terminar cada período contable una cifra razonable de las pérdidas por cuentas incobrables, misma que afectará al estado resultados como un gasto y al Balance General se incorporará como una cuenta complementaria de activo deduciéndola de cuenta de clientes o cuentas por cobrar. Este proceso es necesario seguirlo para dar cumplimiento al principio del período contable.

El artículo 29 fracción VI de la Ley del Impuesto sobre la Renta establece que: Los créditos incobrables y las pérdidas por caso fortuito, fuerza mayor o por enajenación de bienes distintos a los que se refiere el primer párrafo de la fracción II de este artículo (costo de lo vendido).

Por su parte el artículo 31 fracción XVI de la misma ley señala que en el caso de pérdidas por créditos incobrables, estas se consideran realizadas en el mes en que se consuma el plazo de prescripción, que corresponda, o antes si fuera notoria la imposibilidad de cobro. Para los efectos de este artículo, se considera que existe notoria imposibilidad práctica de cobro, entre otros, en los siguientes casos:

- a) Tratándose de créditos cuya suerte principal al día de su vencimiento no exceda de \$5,000.00, cuando en el plazo de un año contado a partir de que incurra en mora, no se hubiera logrado su cobro. En este caso, se considerarán incobrables en el mes en que se cumpla un año de haber incurrido en mora.
- b) Cuando se tengan dos o más créditos con una misma persona física o moral de los señalados en el párrafo anterior, se deberá sumar la totalidad de los créditos otorgados para determinar si estos no exceden del monto a que se

refiere dicho párrafo. Cuando el deudor no tenga bienes embargables, haya fallecido o desaparecido sin dejar bienes a su nombre.

- c) Se compruebe que el deudor ha sido declarado en quiebra o concurso. En el primer supuesto, debe existir sentencia que declare concluida la quiebra por pago concursal o por falta de activos.

### **Métodos para calcular las cuentas incobrables**

1.- El método del porcentaje de las ventas o del estado de resultado el cual estima las pérdidas por cuentas incobrables utilizando un porcentaje de las ventas netas a crédito a fin de llegar a una cantidad razonable. Para determinar la tasa estimada primeramente es necesario examinar y analizar el porcentaje de pérdidas de años anteriores. Una vez obtenido el porcentaje este se aplica al total de las ventas a crédito de período menos el importe de las devoluciones y bonificaciones sobre ventas.

2.-El método del porcentaje de cuentas por cobrar o del Balance General estima el importe de las pérdidas en cuentas incobrables, con base en un porcentaje del saldo existente de la cuenta de clientes.

Para determinar el porcentaje se deben analizar los cobros realizados durante un período considerable. El porcentaje se aplica al saldo de la cuenta de Clientes para determinar el saldo de la cuenta de estimación de cuenta incobrable y de esta manera se obtiene el importe del ajuste por cuentas incobrables.

3.- El método de cancelación directa se aplica cuando las empresas tienen clientes que definitivamente no cumplirán con el pago de sus compromisos por lo que proceden a registrar en el estado de resultado el gasto por la pérdida de la cuenta incobrable y cancelan en el balance general el monto de la cuenta por cobrar. De acuerdo con este método las pérdidas por cuentas incobrables se deben registrar como un gasto en el período contable en que se canceló la cuenta por cobrar y no cuando se realizó la venta.

### **Revisión literaria**

#### **Morosidad - ¿Qué es la morosidad?**

La morosidad es la práctica por la cual un deudor, persona física o jurídica, no paga al vencimiento de su obligación. En este caso, dicho deudor es conocido como moroso.



Para que exista morosidad debe haber en poder de ambas partes un documento vinculante legalmente reconocido (facturas, cheques, contratos en general, etc.) en que se especifiquen las condiciones y la fecha de vencimiento de la obligación. Por lo tanto, no se puede considerar cualquier impago como morosidad. Si dicho documento no existiera, la deuda tampoco existe legalmente, por lo que lograr el pago de la deuda se complica al no poder proceder contra el deudor de esta.

El hecho de que un deudor sea moroso, no quiere decir que no vaya a pagar, si no que no ha pagado dentro de las condiciones establecidas. Existen diferentes métodos para garantizar el cobro de la deuda:

**Factoring:** Operación de financiación utilizada para lograr liquidez de manera inmediata adelantando el cobro.

**Aval:** Contrato en el que se garantiza para el pago de una obligación en caso de que el deudor no pudiera hacerse cargo de esta.

**Seguro de crédito:** Herramienta utilizada por empresas para protegerse del riesgo por impago, tanto en operaciones nacionales como internacionales. (Sumup, s.f.)

La teoría estructuralista determina que las empresas se fundamentan en estructura adaptable y cambian para cubrir las diferentes necesidades del mercado, con la finalidad de amoldar obligaciones de organización, la aceptación y la negociación con predominante para el mercado. La teoría permitió puntos críticos e importantes en la financiera, con la finalidad de corregir procesos relacionados con el área de cobranza, en las cuales puede existir fallas no aprobadas por los clientes y como resultado son ignorados, por lo cual el incumplimiento de pagos sea mayor, incrementando nivel de morosidad (Chiavenato, 2006).

La teoría clásica menciona situaciones para que la administración sea eficiente y eficaz, que la empresa pueda incrementar su rentabilidad, así mismo se utilizan los pilares de la administración, además también menciona características que debe tener el personal de la empresa, agregó que las organizaciones deben trabajar con un objetivo. La teoría ayudó para tener conocimiento de los pilares de la administración, además reconocer que dentro de control está el área de cobranza porque va de la mano de la supervisión, nuestro objetivo es disminuir la morosidad de la financiera, además determinar las características del personal para la mora de la empresa (Fayol, 1916).

La teoría económica centra el interés de los economistas porque establece sistemáticamente una relación con el funcionamiento de los mercados y estudia las realidades financieras. Desde los últimos siglos, la gestión de una empresa en un mercado competitivo ha tenido que tener en cuenta los procedimientos de punta a punta de un servicio, destinados al público para la mejora económica de una entidad. La teoría ayudó a recopilar información de evaluación del mercado, permite diagnosticar los objetivos de la empresa, utilizar el conocimiento para competir en el mercado, proyectar ganancias futuras (Echevarria, 1994).

### **Tasa de morosidad**

Normalmente la morosidad se calcula a través de una tasa o ratio. La tasa de morosidad sirve, entre otras cosas, para conocer la salud de una empresa o entidad. Ésta se calcula dividiendo el valor de los créditos dudosos entre el valor de la cartera de créditos totales.

Los créditos dudosos son aquellos que tienen una antigüedad superior a 90 días o aquellos en los que se considera poco probable que el deudor pague la totalidad de sus obligaciones de crédito. (Sumup, s.f.)

De acuerdo a un estudio que realizó la Universidad San Francisco de Quito indica: La crisis económica le sigue pasando factura a la capacidad de los ecuatorianos de pagar sus deudas a tiempo. El índice de morosidad o porcentaje de cartera vencida en la banca privada alcanzó en abril último el 4,7 por ciento, un incremento del 37 por ciento en comparación con lo registrado hace exactamente un año y del 62 por ciento en relación con diciembre de 2014.

“El sistema financiero es el espejo de lo que ocurre en el sector real de la economía; una caída en la actividad económica, una contracción en ventas, un aumento del desempleo... todo esto tarde o temprano afecta al sistema” y, por tanto, a la cartera de créditos y el nivel de morosidad; el deterioro paulatino de estos indicadores, sostiene el analista y catedrático de la Universidad San Francisco de Quito, Santiago Mosquera, “es entonces un tema esperable”.

En los créditos de vivienda y de consumo es donde la cartera vencida se ha incrementado en mayor nivel durante el último año. Según datos procesados por la consultora MarketWatch –basados en la información de la Superintendencia de Bancos–, la morosidad de los primeros se elevó en un 56 por ciento entre abril de 2015 y el mismo mes de este año; mientras la del segmento de consumo creció en

45 por ciento, ubicándose en el 9,20 por ciento, la más alta de todo el sistema financiero.

En la cartera comercial –es decir préstamos para empresas– y la de microcrédito, la morosidad en cambio se elevó en 39 por ciento y en 32 por ciento, respectivamente.

Se trata de un comportamiento que refleja “la debilidad a nivel de (la economía de) las familias y de sus ingresos”, comenta el analista Alberto Acosta Burneo. La pérdida de empleos ha deteriorado la capacidad de pago de los ecuatorianos: según la última Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo, la tasa de desocupación pasó del 3,8 por ciento en marzo de 2015 al 5,7 por ciento en marzo pasado.

“El primer sector que absorbe directamente la falta de liquidez en la economía, producto de la caída del precio del petróleo, es el sector consumo (...); el Gobierno ya no gasta como antes, las empresas restringen su inversión, los bancos restringen los créditos” y el impacto, insiste Pablo Dávalos, catedrático de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE), recae en primera instancia sobre el consumo. La morosidad en este segmento, que junto al comercial –dice– son los más sensibles a la coyuntura, era según el Banco Central del 3,7 por ciento en 2008, advierte.

Los porcentajes de morosidad aumentan, además, según Alberto Acosta, porque al reducirse el monto de los créditos que coloca la banca, la cartera que se deja de pagar o que entra en mora representa un porcentaje mayor de la cartera total. Según las cifras oficiales, los préstamos se han contraído en un 6,6 por ciento entre marzo de 2015 y marzo último, un descenso similar al que han experimentado los depósitos.

Figura 2

### Morosidad de las 10 principales ciudades



Fuente: Superintendencia de Banco

### Liquidez- ¿Qué es la liquidez?

La liquidez se es la capacidad de un activo de convertirse en dinero en el corto plazo sin necesidad de reducir el precio. El grado de liquidez es la velocidad con que un activo se puede vender o intercambiar por otro activo. Cuanto más líquido es un activo más rápido lo podemos vender y menos arriesgamos a perder al venderlo. El dinero en efectivo es el activo más líquido de todos, ya que es fácilmente intercambiable por otros activos en cualquier momento.

Cuando se dice que un mercado es líquido significa que en ese mercado se realizan muchas transacciones y por lo tanto será fácil intercambiar activos de ese mercado por dinero. (Arias, 2015)

Según (Herrera Freire, 2016) detalla que la liquidez también se ve orientada a la rapidez con que una organización ejecuta y salda sus deberes a breve plazo, así mismo esa destreza la emplea para transformar sus activos en efectivo. En síntesis,

por lo antes expuesto podemos apreciar que la liquidez se refiere a la responsabilidad de concretar a tiempo con los adeudos que presente la empresa en un conciso plazo, puesto que la compañía debe de haber previsto en su flujo de caja todos los gastos fijos y variables que valla a realizar tanto en un periodo corto como en un largo plazo.

Por consiguiente, el análisis financiero de la liquidez en una empresa resulta ser trascendental para evitar un desbalance económico que afecte el crecimiento empresarial, para ello ha de ser fructuoso revisar los flujos de efectivo y dar respuestas a las señales tempranas de calidad de liquidez permitiendo así no contar con fracasos empresariales inminentes y mejorar en sus tomas de decisiones referidas a la inversión y la financiación. En suma, la segunda competencia que cumple la liquidez es la de convertir los activos en dinero cuando realiza sus operaciones habituales, para ello ha de realizarse en un plazo determinado, con un precio de acuerdo al mercado para no llegar a una pérdida significativa. (Veiga, 2015). Por ende, si la empresa está ganando efectivo es a causa de que los precios de sus demandas son superiores a sus costos permitiéndole así cumplir con sus compromisos de pago en un periodo prudente. Por esta razón las empresas deben contar con un manejo apropiado de la liquidez para de esta forma garantizar una estabilidad económica.

### **¿Qué es cuentas por cobrar?**

Es la deuda a crédito que un cliente contrae con su proveedor por la adquisición de un bien o servicio. La deuda puede ser a corto o a largo plazo. Cuando un proveedor vende un bien o un servicio y emite una factura al cliente, este contrae una deuda con el primero. Cuando la deuda no se salda al momento (por pago en efectivo o tarjeta de crédito), dicha deuda y el derecho a cobrarla forma parte de lo que en contabilidad se conoce como cuentas por cobrar. (Sumup, s.f.)

### **Características de las cuentas por cobrar**

Las cuentas por cobrar actúan como una suerte de crédito o préstamo a un cliente. El cobro de este crédito puede ser a corto o a largo plazo. Cuando la fecha de cobro es inferior a un año, se trata de una cuenta por cobrar a corto plazo. Cuando supera el año, se entiende que es a largo plazo.

Generalmente, es en la factura donde figuran los elementos de las cuentas por cobrar:

- El plazo de cobro (fecha de vencimiento).
- El importe de la deuda.
- El método de pago.
- Los datos del cliente. (Sumup, s.f.)

### **La rotación de las cuentas por cobrar**

Cuando una empresa utiliza las cuentas por cobrar como instrumento comercial acumula una serie de derechos de cobro. La diferencia entre el total anual de ventas a crédito y el promedio de cuentas pendientes de cobro se conoce como rotación de las cuentas por cobrar. El resultado es una ratio conocida como índice de rotación de las cuentas por cobrar. Esta ratio expresa la velocidad con que una empresa cobra las deudas de sus clientes. Índice de rotación de las cuentas por cobrar e índice de días de rotación de cartera. Además del índice de rotación de las cuentas por cobrar existe una segunda ratio conocido bajo el nombre de índice de días de rotación de cartera. Este índice expresa el número de días que quedan por cobrar la deuda del cliente. Su finalidad es la misma que el índice de rotación, a saber, llevar un control del dinero que los clientes deben. (Sumup, s.f.).

### **La morosidad y los efectos en la rentabilidad**

La morosidad es un determinante clave de la rentabilidad, por lo que las tasas de morosidad de los prestatarios son variables que afectan negativamente la rentabilidad de una institución financiera. De hecho, limitan el crecimiento de los clientes morosos y ofrecen préstamos selectivos para mantener intacta la rentabilidad. (Chavarín Rodríguez, 2015). En este sentido, los clientes morosos están estrechamente relacionados con la cartera morosa de una entidad financiera. Por tanto, si el deudor no cumple el contrato en el plazo estipulado, el usuario moroso incurrirá en riesgo de crédito. (Trejo García, 2017).

"La Oficina de Investigación Económica y Social mide la tasa de incumplimiento como un porcentaje de la cartera de incumplimiento total en comparación con la cartera total. La tasa de incumplimiento se calcula para toda la cartera y para cada unidad de negocio. "(Oficina de Supervisión Económica de Solidaridad Popular, 2015), p.3). En este sentido, la morosidad determina la solvencia en lugar de resultar en una pérdida eventual para una institución financiera, y las instituciones financieras establecen reglas contables para respaldar la falta de pago de préstamos o partes de

los mismos. (Gorman y Beckermann, 2018). Finalmente, las instituciones financieras en el Ecuador deberán publicar cuentas anuales, de liquidez, solvencia y rentabilidad por lo menos una vez al año con el fin de brindar a los accionistas, usuarios y público en general información económico-financiera que refleje la información económico-financiera, debiendo emitir un informe anual publicado. Ejecución de cada actividad ejecutada.

En una definición “es un proceso singular que consiste en planear, organizar, ejecutar y controlar un determinado proceso que busca la consecución de objetivos preestablecidos” (Blandez,2015). En la contemporaneidad una organización debe tener constituidas alianzas estratégicas, interdependencia, cambio cultural, eficacia en el trabajo, responsabilidad con conciencia social, fortalecimiento de negocio, visión, flexibilidad, globalización y potencial directivo para con todo ello poder conseguir mejores resultados.

La administración como ciencia tiene una evolución de algunos siglos, existiendo contribuyentes preclásicos, clásicos y las diferentes escuelas entre ellas las de pensamientos administrativos.

En el concepto de administración existe denominado proceso administrativo, Henry Fayol determinó cuatro funciones vitales en la administración en su objetivo de sistematizar las tareas de la empresa y son la planeación, la organización, la ejecución y el control.

Adicionalmente, estableció trece principios administrativos que permitirían una administración científica que son:

- División del trabajo.
- Autoridad y responsabilidad.
- Disciplina.
- Unidad de dirección.
- Subordinación del interés particular al interés en general
- Remuneración del personal.
- Centralización.
- Jerarquía.
- Orden.
- Equidad.
- Estabilidad del personal.
- Iniciativa.

## **Administración pública**

“Es una organización dependiente del gobierno, actúa conforme a la ley para satisfacer las necesidades e intereses de la ciudadanía, se divide en central, autónoma y local” (Gabin,2009).

La administración central tiene competencia en todo el territorio nacional, el órgano del más alto nivel son los ministros y sus ministerios tienen competencia sobre determinados sectores de la administración, turismo, producción, justicia, entre otros.

## **La empresa pública**

Dependiendo del tamaño del país y su enfoque de su modelo económico, parte de la gestión pública consiste en la prestación de servicios básicos como son aguas potables, energía eléctrica, alcantarillado, entre otros. Mismos que tienen tarifas buscando la sostenibilidad financiera del suministro. Para la producción, distribución y venta de servicio que existen en las empresas públicas.

**Planeación:** Es la determinación de lo que va a hacerse, incluye decisiones de importancia como el establecimiento de políticas, objetivos, redacción de programas, definición de métodos específicos, procedimiento y el establecimiento de las células de trabajos y otras más.

**Organización:** Es distribuir el trabajo entre grupo que se establecerá relaciones de autoridad necesaria. En esta fase debe hacer diseño de tarea designación de los más idóneos para ocupar puestos, designación de los más idóneos para ocupar puestos, tipo de la organización, métodos y procedimientos al emplearse.

## **Marco Legal**

Las pérdidas crediticias esperadas se descontarán en la fecha de presentación, no en la fecha del incumplimiento esperado u otra fecha, utilizando la tasa de interés efectivo determinada en el momento del reconocimiento inicial o una aproximación de la misma. Si un instrumento financiero tiene una tasa de interés variable, las pérdidas crediticias esperadas deberán descontarse utilizando la tasa de interés efectiva real determinada de acuerdo con el párrafo B5.4.5.

Para activos financieros comprados u originados con deterioro de valor crediticio, las pérdidas crediticias esperadas se descontarán usando la tasa de interés efectivo crediticia ajustada determinada en el reconocimiento inicial. Las pérdidas crediticias esperadas sobre cuentas por cobrar por arrendamiento deberán



descontarse utilizando la misma tasa de descuento utilizada en la medición de la cuenta por cobrar por arrendamiento de acuerdo con la NIIF 16.

Las pérdidas crediticias esperadas sobre un compromiso de préstamo deberán descontarse utilizando la tasa de interés efectiva, o una aproximación de la misma, que se aplicará al reconocer el activo financiero procedente del compromiso de préstamo. Esto es así, porque el propósito de aplicar los requerimientos de deterioro de valor al activo financiero que se reconoce después de una disposición de un compromiso de préstamo deberá tratarse como una continuación de ese compromiso, en lugar de como un instrumento financiero nuevo. Las pérdidas crediticias esperadas de un activo financiero deberán, por ello, medirse considerando el riesgo crediticio inicial del compromiso de préstamo desde la fecha en que la entidad pasó a ser parte del compromiso irrevocable.

Las pérdidas crediticias esperadas sobre contratos de garantía financiera o sobre compromisos de préstamo para los que la tasa de interés efectiva no puede determinarse deberán descontarse aplicando una tasa de descuento que refleje la evaluación real del mercado del valor temporal del dinero y los riesgos que son específicos de los flujos de efectivo, pero solo si, y en la medida en que, los riesgos se tengan en cuenta ajustando la tasa de descuento en lugar de ajustar las insuficiencias de efectivo que están siendo descontadas (IASB, NIIF 9 Instrumentos Financieros , 2017).

Los estados financieros son informes a través de los cuales los usuarios de la información financiera perciben la realidad de las empresas y, en general, de cualquier organización económica. Dichos informes constituyen el producto final del llamado *ciclo contable*. Los estados financieros básicos informan sobre el desempeño financiero del negocio, su rentabilidad y liquidez. En este capítulo se explicará cómo se prepara cada estado financiero y que utilidad tiene en el proceso de toma de decisiones.

De igual forma se estudiarán algunos indicadores financieros y lo relacionado con el procedimiento de cierre, con lo cual se da por terminado el ciclo contable.

## **Análisis Financiero**

El análisis financiero consiste en estudiar la información que contienen los estados financieros básicos por medio de indicadores y metodologías plenamente

aceptados por la comunidad financiera, para tener una base más sólida y analítica en la toma de decisiones.

Si se hace una analogía, puede apreciarse el beneficio de este tipo de análisis: se adquieren automóviles considerando su rendimiento de kilómetros por litro de gasolina; se evalúa a los jugadores de béisbol conforme a su promedio de carreras limpias permitidas, o según su promedio de bateo, y a los jugadores de baloncesto de acuerdo con su porcentaje de tiros a la canasta encestandos o tiros libres anotados, etc. Estos indicadores sirven para evaluar su desempeño y con fines de comparación. En el caso de los indicadores financieros, sirven para efectos similares, ya que se utilizan para ponderar y evaluar los resultados de las operaciones de la empresa.

Por tanto, las cifras contables tienen poco significado en sí mismas. La manera de establecer si una cantidad es adecuada, es decir, si mejora o empeora, o si está dentro o fuera de proporción, consiste en relacionarla o compararla con otras partidas; por ende, diversas organizaciones proporcionan información de sí mismas, pero de años anteriores, o concerniente a la industria en la cual operan.

Para ello es indispensable el análisis financiero que se basa en indicadores de la misma índole. Un indicador financiero es la relación de una cifra con otra dentro o entre los estados financieros de una empresa, que permite ponderar y evaluar los resultados de sus operaciones. De estos existen diferentes, también llamados razones financieras, que permiten satisfacer las necesidades de los usuarios, y cada uno tiene ciertos propósitos. Algunos ejemplos típicos que utilizan los analistas financieros, que varían según el tipo de usuario de la información, son los siguientes:

Los indicadores financieros más comunes evalúan cuatro aspectos:

- Una institución bancaria puede interesarse por indicadores de liquidez a corto plazo, para evaluar la capacidad de pago de su cliente.
- Un acreedor puede interesarse por indicadores de rentabilidad, que reflejan la capacidad de generación de utilidades, ya que de esta manera su deudor tendrá disponibilidad de recursos para saldar sus deudas.
- Un accionista puede interesarse por indicadores de rentabilidad de corto y largo plazos de la empresa de la cual es accionista.

**a) Rentabilidad:**

1. Margen de utilidad.
2. Rendimiento sobre el capital contable.

**b) *Liquidez:***

3. Razón circulante.

Con el indicador de liquidez se analiza si el negocio tiene la capacidad suficiente para cumplir con las obligaciones contraídas. Entiéndase por obligaciones las deudas con acreedores, proveedores, empleados y otras.

**c) *Utilización de los activos:***

4. Rotación de cuentas por cobrar.
5. Rotación de inventarios.

Con los indicadores financieros referentes a la utilización de activos se pretende conocer situaciones como cuantas veces representa las ventas el monto que se tiene en inventarios o cuánto tiempo promedio tarda en cobrar lo que le deben sus clientes.

**d) *Utilización de pasivo:***

6. Relación de pasivo total con activo total.

Finalmente, la razón financiera referente a la utilización de pasivos consiste en evaluar la proporción de endeudamiento respecto a sus activos y la capacidad para cubrir los adeudos contraídos.

**Limitaciones del análisis financiero**

Aunque los indicadores son instrumentos extraordinariamente útiles, no están exentos de limitaciones, por lo cual su aplicación requiere sumo cuidado. Los indicadores se elaboran a partir de datos contables, que a veces están expuestos a diferentes interpretaciones e incluso a manipulaciones.

El administrador financiero también debe tener cuidado al juzgar si determinado indicador financiero es “bueno” o “malo” y al emitir una opinión sobre una empresa a partir de un conjunto de este tipo de indicadores.

El apego a los indicadores financieros promedio de la industria no establece con seguridad que la empresa funcione normalmente y que tenga una buena administración. A corto plazo se pueden utilizar muchos artilugios para que la posición de una empresa parezca buena en relación con los estándares financieros de la industria. Un buen analista financiero debe reunir información complementaria de las operaciones y la administración de una empresa para comprobar la razonabilidad de los indicadores financieros.

Por último, recuerde que el análisis de indicadores financieros es una parte útil del proceso de conocer la realidad de las empresas; sin embargo, aisladamente

considerados, no son respuestas suficientes para emitir juicios acerca de su desempeño.

## Identificación de variables y relación de variables

**Tabla 2**

### *Variable Independiente Morosidad*

Variable independiente (x) morosidad

Definición

Falta de puntualidad o retraso, en especial en el pago de una cantidad debida o en la devolución de una cosa.

<b>Partidas</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Relación en la compañía</b>
<b>Plazo</b>	Momento o fecha en que termina el tiempo señalado para hacer algo	Actividad en concreto Tiempo específico
<b>Ratio de solvencia</b>	Mide la capacidad de una empresa o ratio de endeudamiento particular para hacer frente a todas sus deudas, tanto a largo como a corto plazo	Activos financieros Activos no financieros
<b>Tipos de interés</b>	En este caso entendido como el porcentaje que se aplica al capital	Interés fijo, variable o mixto Capital amortizado y pendiente

*Nota.* Adaptado de información obtenida mediante tesis cuentas por cobrar y su relación con la morosidad en real plaza sol. en el distrito Jesús María 2018

**Tabla 3**

### *Variable Independiente Liquidez Variable*

Variable dependiente (x) liquidez

Definición

Capacidad que tiene una persona, una empresa o una entidad bancaria para hacer frente a sus obligaciones financieras.

<b>Partidas</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Relación en la compañía</b>
<b>Corto plazo</b>	Es la medida más baja, se refiere a un espacio de tiempo que se extiende como máximo hasta un año.	Nómina de empleados Servicios básicos

<b>Largo plazo</b>	Es la máxima referencia temporal. Este término se utiliza a nivel financiero para nombrar a cualquier bien o producto financiero que supera el ciclo medio de explotación	Activos no corrientes Pasivos no corrientes
<b>Ratio de endeudamiento</b>	Es uno de los ratios de solvencia y un indicador financiero que se basa en la comparación de los pasivos y el patrimonio neto para obtener una cifra que determina la solvencia de una organización; es decir, por cada dólar que produce tu empresa, qué porcentaje corresponde a una deuda.	Bienes propios Financiados por deuda

---

*Nota.* Adaptado de información obtenida mediante libro Gestión Financiera Empresarial, Universidad técnica de Ambato.

## **Capítulo 3: Metodología**

### **Diseño de Investigación**

Dentro del diseño de la investigación la centramos en la explicación analítica de cómo incide la morosidad de las cuentas por cobrar en la compañía de servicios-transporte y su incidencia en la liquidez durante el periodo 2019-2021.

### **Alcance de Investigación**

El alcance de investigación se define una vez se revisa toda la literatura respecto al enfoque del estudio o el fenómeno que se busca demostrar. Se consideran cuatro alcances de estudios que son: exploratorios, correlacionales, explicativos y descriptivos, todos muy significativos y valiosos para la investigación (Hernández, 2010)

El alcance del presente trabajo de investigación es de carácter descriptiva y explicativa, donde se efectuará una descripción de la situación actual con el propósito de identificar el problema a buscar la solución y explicativa donde se exponen cuáles serían las mejores alternativas de estrategias para la morosidad de las cuentas por cobrar en la compañía de servicios-transporte y su incidencia en la liquidez durante el periodo 2019-2021.

### **Enfoque de la Investigación**

Desde el lado científico se entiende por investigación a un proceso sistemático, ordenado, y objetivo, que se lleva a cabo para obtener conocimientos sobre un fenómeno, y que a través del estudio se pueden definir conclusiones y soluciones a las causas que lo generan. Con el fin de desarrollar los objetivos de la investigación se ha planteado abordar la misma desde un enfoque mixto aprovechando datos numéricos, que son de gran importancia al momento de probar los fenómenos a ser investigados. (Hernández, 2010)

El presente trabajo tiene una investigación de tipo mixta, ya que se integran los enfoques cuantitativos y cualitativos con el objetivo de presentar información más completa del fenómeno a estudiar. La recolección de datos se realiza mediante dos enfoques, el primero a través del análisis de contenido relacionado al fenómeno a estudiar, y el segundo mediante la realización de encuestas y entrevistas a empresas de servicios contratistas.

Los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio. (Hernández, 2010)

## Herramientas

Según Blázquez (2001) la población o universo se puede definir como un conjunto de unidades o ítems que comparten algunas notas o peculiaridades que se desean estudiar. Para que dentro de una investigación se pueda considerar como población a un universo de individuos deben de tener características similares fáciles de observar.

En el cantón Daule provincia del Guayas existen muchas empresas de servicios como contratistas, que empiezan con un pequeño capital hasta convertirse en medianas empresas.

Revisaremos acontecimientos históricos de los hechos, causas y consecuencias del año 2019, 2020 y 2021, a través de datos estadísticas y encuestas donde podremos presentar datos reales de las consecuencias empresariales frente al año 2021.

De esta misma población efectuaremos un análisis integral de Estados Financieros del periodo 2019, 2020 y 2021, y presentar las cifras obtenidas en el 2019, 2020 y 2021.

## Tabla 4

*Métodos, Técnicas e Instrumentos para la recolección de datos.*

<b>Método</b>	<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>
Síntesis Bibliográfica	Sistematización bibliográfica	Fichas de trabajo bibliográfico
Muestreo Probabilístico	Encuesta	Cuestionario

*Nota.* Adaptado de "Metodología de la investigación, ¿Para qué?: La producción de los datos y los diseños", por N. Cohen y G. Gómez, 2019.

## **Alcance**

(EALDE, 2022) Alcance del proyecto; hace mención del trabajo hecho para la entrega del producto, servicio o resultado. Este alcance también incluye el alcance del producto. El grado de cumplimiento del alcance del proyecto se establece considerando el plan de dirección del proyecto.

Dentro de nuestro alcance se encuentra analizar financieramente cual sería la mejor alternativa para que la compañía pueda solventar la morosidad que mantiene en sus cuentas por cobrar, considerando su potencial cliente una institución del estado.

Para ello fue importante que dentro de nuestro análisis determinemos la rentabilidad operativa del activo (ROA) y la rentabilidad operativa del Patrimonio (ROE). Con los resultados que se obtengan de este análisis tomaremos una reflexión sobre aspectos relativos a la rentabilidad, la morosidad de las cuentas por cobrar, por ende, se pretende sea este un inicio de una discusión más amplia y participa que contribuya al cumplimiento del objetivo básico de la institución.

Sera muy importante consolidar su fuerza financiera, mediante alianzas estratégicas con la red privada, pública y además con empresas nacionales e internacionales proveedoras de bienes y servicios.

Aprovechar su fuerza financiera y su fuerza de la industria, con el fin de diseñar estrategias de intercambios de servicios mediante convenios con otras compañías de transporte nacionales e internacionales y con alianzas estratégicas, para así aumentar su participación en el mercado.

Fortalecer su fuerza financiera mediante la implementación a corto plazo de políticas de cobranza que permitan optimizar la liquidez y realizar un control efectivo y eficiente en los costos de ventas y los gastos de administración y operación frente a las ventas de servicios de transporte.

Establecer lineamientos internos en la entidad, tales como: venta de cartera acumulada, contratación de profesionales interdisciplinarios, crear unidades de producción de atención preferencial, crear un reglamento interno de cartera en el que se establezcan claramente los mecanismos de facturación y cobranza, así como los procedimientos de cobro coactivo y persuasivo; al igual que acuerdos de pago con el fin de garantizar el flujo oportuno de y eficiente de recursos, establecer líneas de descuento y políticas de recuperación de cartera.



Con lograremos mantener y fundamentar nuestra problemática, formando un apalancamiento financiero sostenible para la compañía en análisis, dentro del sector de transporte.

### **Población**

(ARIAS, 2006) Se define población como “un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio”

Por tanto, la población en análisis serán las compañías del Cantón Daule que se dedican a la prestación del servicio de transporte durante los años 2019, 2020 y 2021; así como los principales clientes morosos que mantienen desde estos periodos.

### **Muestra**

Dentro de nuestro proyecto de investigación nos encontramos analizando un muestro probabilístico, con el propósito identificar dentro de la población un sustento a nuestra problemática; considerando como la economía de nuestro país viene de pasar situaciones complejas a finales del 2019, luego en 2020 un situación compleja de la pandemia a nivel mundial; y, finalmente la una economía en proceso de recuperación a finales del 2021, esto ocasiono que el sector de transporte de carga mixta liviana mantenga grandes indicas de morosidad en su cartera de cliente.

Para la selección de la muestra consideramos la información generada desde la Superintendencia de compañías del Ecuador, a través de las actividades económicas – CIIU, provincia de las guayas, cantón Daule, Samborondón y Guayaquil, relacionadas directamente al transporte de carga liviana mixta.

Con lo consultado en la página web de la Superintendencia de Compañías, se determinó que existe una población de 735 empresas registradas en el cantón Daule, Guayaquil y Samborondón, dedicadas al sector de transporte de carga liviana mixta.

Este nivel de confianza y porcentaje de error se tomaron en cuenta en función al esfuerzo operativo y gestión de recursos a generar en el levantamiento de información por medio de encuestas en la muestra seleccionada, así como también en el tiempo limitado que poseen el personal a cargo de la gestión y administración de las empresas para brindar información a través de las entrevistas.

## Capítulo 4: Resultados

En este apartado se va a describir los resultados tanto de la encuesta como también de los estados financieros para obtener un análisis más completo debido a que la información subjetiva de la encuesta se contrasta y se complementa con la información de las ratios financieros aplicado. Por lo tanto, se puede obtener un panorama más profundo de la compañía en relación con las cuentas por cobrar y los niveles de morosidad.

### Análisis de la información obtenida en las encuestas

#### 1. ¿Existe algún tipo de procedimientos dentro su organización para alcanzar la correcta rotación de las cuentas por cobrar?

Tabla 5

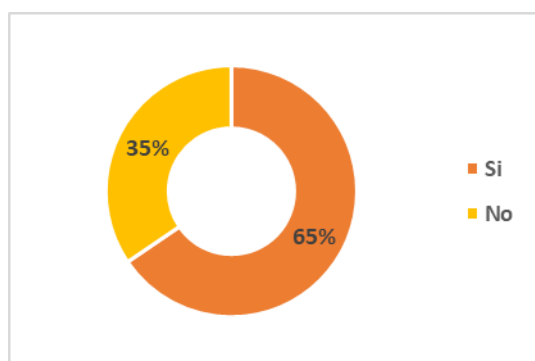
*Análisis de procedimientos dentro de su organización*

Descripción	%
Si	65.50%
No	34.50%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Nota. Elaborada por los autores

Figura 3

*Procedimiento dentro de su organización*



Nota. Elaborada por los autores

De conformidad con los resultados de la encuesta, se observa que el 65,5% de la muestra encuestada si mantiene un procedimiento dentro de su organización para alcanzar la adecuada rotación de las cuentas por cobrar; y un 34.5% de la muestra encuestada no mantiene un procedimiento dentro de su organización para alcanzar

la rotación de las sus cuentas por cobrar. Se puede entender que las empresas priorizan usar dentro de sus objetivos un correcto procedimiento dentro de sus organizaciones; sin embargo, existen un porcentaje importante que no mantiene un procedimiento establecido dentro de sus organizaciones, lo cual nos afirma la problemática que genera no tener una correcta rotación en las cuentas por cobrar.

**2. ¿Aplican dentro de su organización los índices financieros correctos para medir el apalancamiento financiero?**

**Tabla 6**

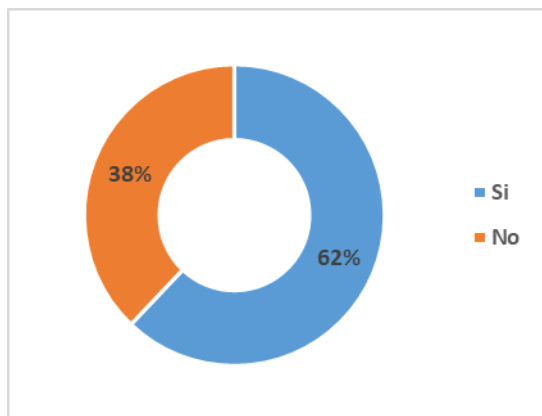
*Índices Financieros*

Descripción	%
Si	62.10%
No	37.90%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Elaborada por los autores

**Figura 4**

*Índices Financieros*



*Nota.* Elaborada por los autores

En 62.10% de la muestra encuesta demuestra que, si mantiene la aplicación de los indicadores financieros, con el propósito de medir el apalancamiento financiero; sin embargo, un 37.9% de la muestra seleccionada no aplican los procedimientos adecuados, para medir el correcto apalancamiento financiero dentro de sus organizaciones.

Podemos interpretar que al menos un gran porcentaje de las compañías encuestadas buscan y mantienen en sus organizaciones la correcta aplicación de los

índices financieros, para medir el rendimiento financiero; llegando a la conclusión que, al menos estas compañías tomarían un plan de acción en caso de mantener índices que demuestren resultados preocupantes dentro de la liquidez en sus organizaciones. Sin embargo, existe un porcentaje preocupante de compañías, en las cuales no aplican índices financieros, lo cual nos da una alerta a concluir que dentro de este grupo existan compañías con índices financieros preocupantes que necesiten de buenas decisiones para mejorar esta situación.

**3. ¿Mantiene su organización una política de cuentas por cobrar, aplicable en el otorgamiento de un crédito, previo al ofrecimiento del servicio?**

**Figura 5**

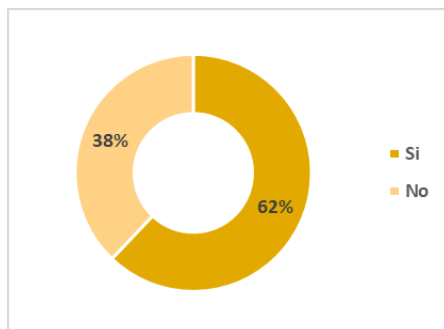
*Políticas de cuentas por cobrar*

Descripción	%
Si	62.10%
No	37.90%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Elaborada por los autores

**Figura 6**

*Políticas de cuentas por cobrar*



*Nota.* Elaborada por los autores

Dentro de los resultados obtenidos en la muestra seleccionada podemos identificar que existe un 62.10%, los cuales, si mantienen una política contable dentro de sus cuentas por cobrar al momento de otorgar un financiamiento en los créditos, previo a ofrecer su servicio; sin embargo, existe el 37.9% de la muestra seleccionada, la cual no mantiene políticas contables dentro de su organización, generando una alerta a ser analizada dentro de nuestro proyecto de investigación.

Con estos resultados podemos demostrar la sustentación a nuestra problemática, considerando que las compañías que no mantienen una política contable dentro de sus cuentas cobrar, prácticamente son aquellas que van a mantener una morosidad en su cartera, lo cual genera afectaciones a su liquidez, nuestro proyecto de investigación busca dar soluciones y alternativas desde el punto financiero contable, sustenten la problemática.

#### 4. ¿Existen controles adecuados dentro de organización que garanticen la recuperación de las cuentas por cobrar?

**Tabla 7**

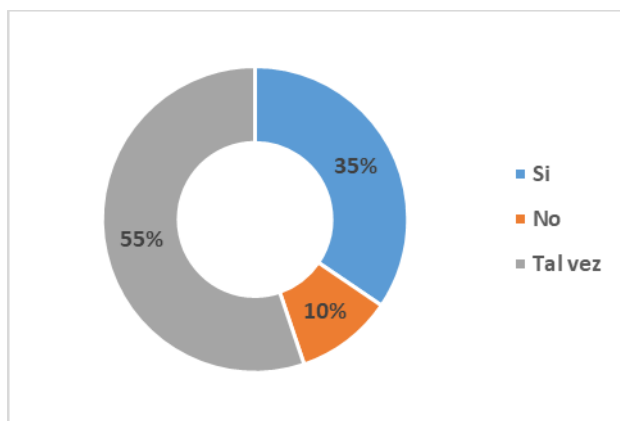
##### *Controles dentro de la Organización*

Descripción	%
Si	34.50%
No	10.30%
Tal vez	55.20%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Elaborada por los autores

**Figura 7**

##### *Controles dentro de la Organización*



*Nota.* Elaborada por los autores

El 55.20% de las empresas encuestadas, consideran que, dentro de su organización aplicar controles adecuados tal vez pueden garantizar la recuperación de su cartera por cobrar, mientras que un 34,50% si mantiene sus controles

actualizados para la recuperación de sus cuentas por cobrar, por otro lado, el 10.30% no ejecuta controles para gestionar sus cuentas por cobrar.

Se puede concluir que, las empresas no están haciendo uso de controles adecuados para recuperar su cartera por cobrar, los seguimientos siempre deben darse, como por ejemplo llamadas telefónicas, envío de correos. Y cuando los controles mencionados anteriormente no tengan respuesta, se procede a visitar al cliente, de esta manera evitamos la morosidad en las cuentas por cobrar.

### 5. Considera Ud. ¿Qué la falta de liquidez perjudica el crecimiento de su organización?

Tabla 8

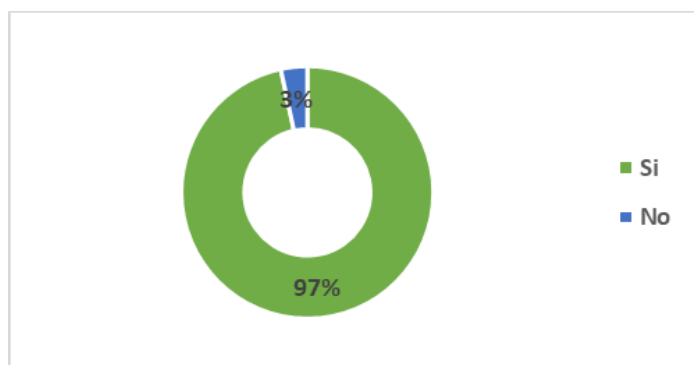
#### Falta de Liquidez

Descripción	%
Si	96.60%
No	3.40%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Nota. Elaborada por los autores

Figura 8

#### Falta de Liquidez



Nota. Elaborada por los autores

De los resultados obtenidos, en promedio el 96.6% de empresas analizadas, consideran que la falta de liquidez si perjudica el crecimiento de una empresa. En cambio, el 3.4% considera que la falta de liquidez no perjudica a la compañía.

Un dato representativo en la encuesta es el 96.60% ya que consideran que la falta de efectivo no les permite cumplir con obligaciones a corto plazo, como el pago a empleados, proveedores, arriendos, contratos de seguro entre otros. Esto hace que

terceros pierdan la credibilidad en la misma, dando por terminados acuerdos y contratos, dejando como resultado desprestigio de la empresa.

**6. ¿Bajo su punto de vista; considera que la morosidad en las cuentas por cobrar influye en la liquidez de su organización?**

**Tabla 9**

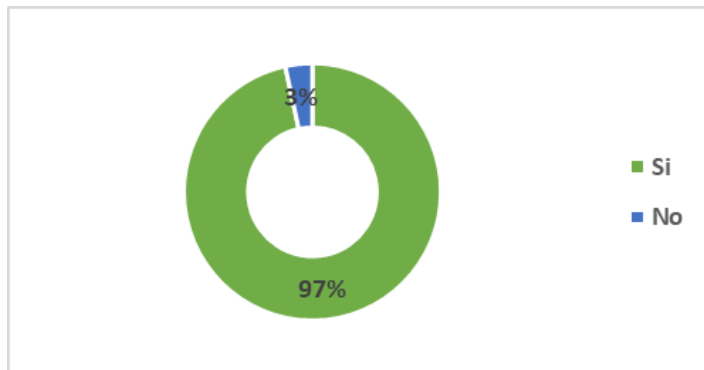
*Morosidad en las Cuentas por Cobrar*

Descripción	%
Si	96.60%
No	3.40%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Elaborada por los autores

**Figura 9**

*Morosidad en las Cuentas por Cobrar*



*Nota.* Elaborada por los autores

Según la experiencia de las empresas analizadas el 96.60% indican que la morosidad en sus cuentas por cobrar, si afecta la liquidez de su compañía, por otro lado, el 3.4% indica que no influye en su liquidez, la morosidad en cuentas por cobrar.

Se analiza, según los resultados obtenidos, que es de vital importancia la recuperación de la cartera debido a que las ventas, y por ende las cuentas por cobrar es una de las principales fuentes de ingresos dentro de cualquier empresa, obteniendo el ingreso de dichas cuentas. Las empresas podrán cumplir con sus actividades.

**7. ¿Dentro de su organización, existe una matriz de control en las cuentas por cobrar, desde que se otorga; hasta obtener el pago del cliente?**

**Tabla 10**

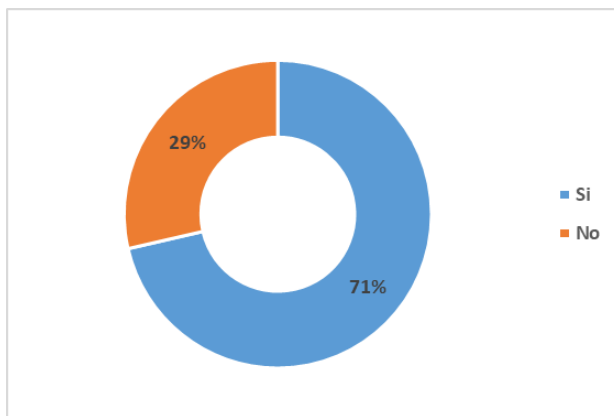
*Matriz de control en las cuentas por cobrar*

Descripción	%
Si	71.40%
No	28.60%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Elaborada por los autores

**Figura 10**

*Matriz de control en las cuentas por cobrar*



*Nota.* Elaborada por los autores

Con esta última pregunta se pretende verificar si las empresas utilizan herramientas de control para el manejo de sus cuentas por cobrar, el 71.40% contestaron que si implementan controles para otorgar créditos a sus clientes. Mientras que el 28.60% no manejan ninguna herramienta para el análisis de sus clientes.

las políticas, normas y controles son necesarios en cualquier empresa. Al igual que la segregación de funciones de los empleados. Ya que, al momento de otorgar créditos a futuros clientes, se debe cumplir con los procesos debidos de análisis, como, por ejemplo, verificar buró de crédito, central de riesgos, entre otros. Esto ayudará a la empresa evitando futuros clientes morosos.



## Discusión

Dentro del desarrollo de la investigación, fue importante realizar este sondeo de la situación actual de algunas compañías y lograr definir claramente la problemática en este sector. Con esto logramos identificar cuáles serían alguna de las soluciones más óptimas al enfrentar una situación de morosidad en sus cuentas por cobrar, porque ello es importante efectuar los indicadores financieros principales dentro de los estados financieros de los años 2019, antes del COVID -19, 2020 durante la afectación de una pandemia y 2021 un periodo donde prácticamente la situación económica a nivel mundial empieza a cambiar.

**Tabla 11**

*Balance general de la compañía de servicios-transporte al 31 de diciembre 2019, 2020 y 2021*

<b>Código</b>	<b>Detalle</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
	Activo			
311	Efectivo y equivalentes al efectivo	15,020.23	6,941.44	20,293.23
315	Cuentas y documentos por cobrar comerciales corrientes no relacionadas locales	12,447.69	21,464.09	59,069.63
337	Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (impuesto a la renta)	4,502.33	3,266.61	4,653.34
361	Total activos corrientes	31,970.25	31,672.14	
	Total de activo	31,970.25	31,672.14	84,016.20
	Pasivo			
533	Participación trabajadores por pagar del ejercicio	4,575.35	1,549.27	5,615.41
534	Obligaciones con el IESS	149.65	149.65	
550	Total pasivos corrientes	4,725.00	1,698.92	5,615.41
	Total del pasivo	1,698.92	1,698.92	5,615.41
601	Patrimonio capital suscrito y/o asignado	1,800.00	3,200.00	3,200.00
611	Utilidades acumuladas de ejercicios anteriores	9,026.08	28,471.33	30,169.44
616	(-) pérdida del ejercicio	19,445.25	-1,698.11	45,031.35
698	Total del patrimonio	30,271.33	29,973.22	78,400.79
	<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>31,970.25</b>	<b>31,672.14</b>	<b>84,016.20</b>

*Nota.* Adoptado de los archivos contables de la compañía de servicios-transporte

Dentro de estos podemos observar el comportamiento de las cuentas por cobrar de la compañía de servicios-transporte, en una línea de tiempo del 2019, 2020 y 2021. Asimismo, los estados de resultados describen ingresos anuales para el 2019 con \$ 501.789,00 para el año 2020 fue \$ 567.620,00 y en el 2021 con \$ 1.029.059,00. Por tanto, las rotaciones de cuentas por cobrar de la compañía son:

**Tabla 12***Rotación de cuentas por cobrar 2019-2021*

<b>Año</b>	<b>Ingresos</b>	<b>Cuentas por cobrar</b>	<b>Rotación de cuentas por cobrar anual</b>
2018		\$ 8.253,00	
2019	\$ 723.467,00	\$ 12.447,69	69,90
2020	\$ 567.620,00	\$ 21.464,09	33,48
2021	\$ 1.029.059,00	\$ 59.069,63	25,56

*Nota.* Adoptado de los archivos contables de la compañía de servicios-transporte.

Es decir, esta ratio es un medidor de la cantidad de veces que se cobran las cuentas por cobrar durante el periodo contable.

**Tabla 13***Índice de morosidad de cuentas por cobrar*

<b>Año</b>	<b>Saldo de cartera vencida</b>	<b>saldo de cartera de crédito</b>	<b>Índice de morosidad por cobrar</b>
2019	\$ 19.445,25	\$ 12.447,69	1,56%
2020	\$ 1.698,11	\$ 21.464,09	0,08%
2021	\$ -	\$ 59.069,63	0,00%

*Nota.* Adoptado de los archivos contables de la compañía de servicios-transporte.

Según el índice de morosidad muestra que del total de financiación otorgado por la empresa para el 2019 el 1,56% presentan inconvenientes. Asimismo, para el 2020 se reduce a 0,08% siendo este casi nulo y para el 2021 no existe índice de morosidad.

**Tabla 14***Índice de liquidez*

<b>Año</b>	<b>Pasivo corriente</b>	<b>Activo corriente</b>	<b>Liquidez</b>
2019	\$4.725,00	\$31.970,25	6,77
2020	\$1.698,92	\$31.672,14	18,64
2021	\$5.615,41	\$84.016,20	14,96

*Nota.* Adoptado de los archivos contables de la compañía de servicios-transporte.

En relación a la liquidez o a la capacidad que tiene la compañía en cancelar sus deudas a corto plazo la información financiera declarada en los balances y estados financieros muestran que la empresa tiene una liquidez superior a 1, por lo que si cuenta con recursos suficientes para pagar la deuda tanto para el año 2019 hasta los periodos 2021.

## Conclusiones

Con base al análisis teórico y referencial desarrollado en la investigación se pudo establecer las políticas de cobranza y la morosidad que debe implementar con mayor rigurosidad la compañía de servicios-transporte relacionando el tipo de cobranza acorde a sus lineamientos internos para mantener un equilibrio adecuado dentro de su cartera.

Al ser la compañía de servicios-transporte una compañía que brinda un servicio a compañías públicas es de vital importancia tener identificadas al menos tres políticas principales dentro de sus cuentas por cobrar con mayor riesgo de morosidad.

Por tanto, esto ayudara a fortalecer su fuerza financiera mediante la implementación a corto plazo de políticas de cobranza que permitan optimizar la liquidez y realizar un control efectivo y eficiente en los costos de ventas y los gastos de administración y operación frente a las ventas de servicios de transporte.

En concordancia con el análisis financiero del balance general y los ingresos anuales de los periodos 2019 a 2021, se pudo determinar la rotación de cuentas por cobrar en dichos periodos contables. Asimismo, los valores para el 2019 son de 69.9, 2020 con 33.48 y para el 2021 con 25.56 esto quiere decir que en relación con años anteriores la rotación va disminuyendo por lo que es favorable considerando que los ingresos del 2021 son mayores al 2020.

Considerando los índices de morosidad y liquidez, la empresa presenta un nivel bajo de morosidad que disminuye cada año y esto en contraste con la liquidez muestra que la empresa tiene mayores ingresos y los suficientes para solventar las a corto plazo las deudas pendientes. Por lo tanto, quiere decir que la empresa está solucionando sus problemas de cobranza y cerrando las cuentas incobrables a medida que sus ingresos aumentan considerablemente.

## Recomendaciones

Lo más recomendable dentro de la compañía de servicios-transporte es tomar las medidas adecuadas en el tiempo oportuno; genera que sus problemas de morosidad en las cuentas por cobrar se puedan enfrentar de la mejor manera y alcanzar el éxito. Un medio importante para la compañía de servicios-transporte es mantener dentro de sus políticas una estructura de cobranza a sus clientes para evitar riesgo de morosidad dentro de cartera.

Para la compañía de servicios-transporte u otra compañía que se dedique también a prestar servicios, dentro de su actividad principal; es de vital importancia tener determinada su rotación de cuentas por cobrar, más aún cuando sus clientes sean del sector público.

Como también, establecer una política de cuentas cobrar e identificar cuál es su rotación mensual dentro de la compañía de servicios-transporte, lo que lograría un buen apalancamiento dentro de sus estados financieros y así podrá enfrentar cualquier riesgo de liquidez en una situación economía difícil a nivel mundial.

Finalmente, recomendamos a los administradores de la compañía de servicios-transporte, buscar métodos que no lleven a tomar medidas drásticas en el futuro de tal forma que busquen solucionar la morosidad en la compañía estratégicamente.

Además, la importancia de identificar cual será la situación de mis clientes al momento de mantener situaciones comerciales. Por lo tanto, la compañía debe cuidar su liquidez y no arriesgar más de lo que pueda cubrir, debido que, en una situación de morosidad de su cartera, esta no podría apalancar los pasivos corrientes en el giro de su actividad.

## Referencias

- Alvear, P., Elizalde, L., & Salazar, M. (Febrero de 2018). Evolución del Sistema tributario ecuatoriano y su influencia en el presupuesto general del Estado. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 13. Obtenido de <http://www.eumed.net/2/rev/oel/2018/02/sistema-tributario-ecuador.html>
- ARIAS. (2006). *Población* . Pagina 81.
- Arias, A. S. (01 de noviembre de 2015). Economipedia. *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/liquidez.html>
- Batlle, J. T. (2008). *Como provenir la morosidad*. Barcelona: Gestion 2000.
- Besley, A. (2011). *Rentabilidad*.
- Brachfield, P. (2009). *Gestión Del Crédito Y Cobro*. Barcelona: Bresca Editorial.
- Brachfield, P. (2014). *Las Causas Principales por las que existe morosos*.
- Bustamante, C. (2008). *Informe Especial Ratios Financieros*. Peru: Caballero Bustamante.
- Cardenas G, M., & VelascO B, B. M. (2014). Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez. *Rev. Fac. Nac. Salud Pública*, VOL 32.
- Carrillo, G. (2015). *La gestión Financiera y la liquidez de la empresa Azulejos Pelileo*. Universidad Técnica de Ambato, Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17997/1/T3130i.pdf>
- Castillo, G. (2021). *Creditos y Cobranzas enfoque profesional*. Buenos Aires: EPUB.
- Celleri, R. (2017). *Estudio del impacto del anticipo del impuesto a la renta en empresa Constructions S.A.* Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/29788/1/TESIS%20FINAL%20ROSA%20CELLERI.pdf>
- Chiavenato, I. (2006). *Introducción a la teoría general de la administración*. México : Mc Graw Hill.
- Coll, J. C. (2017). Observatorio de la Economía Latinoamericana.
- EALDE. (10 de Mayo de 2022). *Ealde business school* . Obtenido de <https://www.ealde.es/alcance-proyecto-gestion/>

- Echevarria, S. G. (1994). *Teoría económica de la empresa*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos S.A.
- EMIS. (s.f.). *EMIS* . Obtenido de ISI EMERGING MARKETS GROUP: <https://www.emis.com/php/company->
- Eslava, J. J. (1992). *Como cobrar y no perder el cliente*.
- Fayol, H. (1916). *Teoría clásica de la administración*. París: Universidad de París.
- Garrido, L. (2019). La Liquidez en la empresa. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 9, 149-158. Obtenido de [https://accid.org/wp-content/uploads/2018/10/La\\_liquidez\\_en\\_la\\_empresa\\_1.pdf](https://accid.org/wp-content/uploads/2018/10/La_liquidez_en_la_empresa_1.pdf)
- GARZOZI PINCAY, R., PERERO TRIGRERO, J., RANGEL LUZURIAGA, E., & VERA ALCÍVAR, J. (2017). *Análisis de los indicadores financieros de los principales bancos privados del*.
- Gherzi, J. H. (2001). *Apuntes de Contabilidad Financiera* (2da ed.). Lima, Peru. Obtenido de [file:///C:/Users/User/Downloads/Apuntes\\_de\\_contabilidad\\_Financiera\\_Herz.pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/Apuntes_de_contabilidad_Financiera_Herz.pdf)
- Gherzi, J. H. (2001). *Apuntes de Contabilidad Financiera* (2da ed.). Lima, Peru. Obtenido de [file:///C:/Users/User/Downloads/Apuntes\\_de\\_contabilidad\\_Financiera\\_Herz.pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/Apuntes_de_contabilidad_Financiera_Herz.pdf)
- Goana, K. (2014). scielo. Obtenido de scielo.
- Guajardo, G. G. (2008). *Contabilidad financiera* (5ta ed.). Monterrey, Mexico. Obtenido de <file:///C:/Users/User/Downloads/Contabilidad%20Financiera%20Quinta%20Edici%C3%B3n.pdf>
- Hernández, F. y. (2010). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw Hill.
- Herrera Freire, A. G. (2016). RAZONES FINANCIERAS DE LIQUIDEZ EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL PARA TOMA DE DECISIONES. *Revista de la Facultad de Ciencias Contables*.
- Hurtado, C. (2017). *Indicadores de liquidez* .

- IASB, E. I. (2017). NIIF 9 Instrumentos Financieros . En E. I. IASB, *NIIF 9 Instrumentos Financieros* (pág. 135).
- IASB, E. I. (2017). NIIF 9 Instrumentos Financieros . En E. I. IASB, *NIIF 9 Instrumentos Financieros* (pág. 138).
- Jiménez, J. M. (2008). *Contabilidad Financiera*. Madrid: Alberto Cañizal.
- Montaña, P. J. (2008). *Memorias de un Cazador de Morosos*.
- Palma, F. (2016). *Análisis del impuesto a la renta y la evolución del pib de ecuador en el periodo 2009-2015*. Universidad Guayaquil, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/14106/1/Trabajo%20Tesis%20Final%20Nov-16.pdf>
- Paz, J., & Cepeda, M. (2015). *Historia de los impuestos en Ecuador*. Quito: SRI-PUCE-THE. Obtenido de <http://www.historiaypresente.com/hyp/wp-content/uploads/2016/11/Historia-Impuestos-Ecuador.pdf>
- Perea, G. A. (2008). *Consejos para evitar la morosidad*.
- Riofrio, M. (2016). *Rentabilidad Empresarial* .
- Sánchez, R. A. (2005). Administración de las cuentas por cobrar. *CONSEJO DIRECTIVO NACIONAL 2005*.
- SRI. (2016). *Servicio de Rentas Internas, Impuesto a la Renta*. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/impuesto-renta#%C2%BFqu%C3%A9-es?>
- Sumup. (s.f.). *Sumup*. Obtenido de [https://sumup.es/facturas/glosario/morosidad/Superintendencias de compañías, valores y seguros](https://sumup.es/facturas/glosario/morosidad/Superintendencias%20de%20compañías,%20valores%20y%20seguros). (2014). Obtenido de <https://appscvsconsultas.supercias.gob.ec/>
- Vásquez, L., & Vega, E. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa consermet S.A.C*. Perú. Obtenido de [http://200.62.226.186/bitstream/20.500.12759/2353/1/re\\_cont\\_luis.vasquez\\_e\\_nith.vega\\_gestion.de.cuentas.por.cobrar.y.su.influencia.en.la.liquidez\\_datos.pdf](http://200.62.226.186/bitstream/20.500.12759/2353/1/re_cont_luis.vasquez_e_nith.vega_gestion.de.cuentas.por.cobrar.y.su.influencia.en.la.liquidez_datos.pdf)
- Veiga, J. P. (2015). *La gestión financiera de la empresa*. Madrid : ESIC Editorial.
- Walter, Z. A. (2009). *Estados Financieros*. Lima- San Marco.
- Zurita, M. (2017). *Análisis Financiero* .
- Zutter, L. J. (2012). *Principios de administración Financiera* (Decimosegunda ed.). Mexico: Pearson. Obtenido de



<https://educativopracticas.files.wordpress.com/2014/05/principios-de-administracion-financiera.pdf>

ZVI Bodie y Robert C, M. (2004). *Finanzas*. Pearson Educación. Obtenido de Pearson Educación

## APÉNDICES

**Apéndice A** Encuesta para medir la morosidad de las cuentas por cobrar de la compañía de transporte de carga liviana y mixta

<p>1. ¿Existe algún tipo de procedimientos dentro su organización para alcanzar la correcta rotación de las cuentas por cobrar?</p> <p><input type="radio"/> SI</p> <p><input type="radio"/> No</p>
<p>2. ¿Aplican dentro de su organización los índices financieros correctos para medir el apalancamiento financiero?</p> <p><input type="radio"/> SI</p> <p><input type="radio"/> No</p>
<p>3. ¿Mantiene su organización una política de cuentas por cobrar, aplicable en el otorgamiento de un crédito, previo al ofrecimiento del servicio?</p> <p><input type="radio"/> SI</p> <p><input type="radio"/> NO</p>

Fuente: Registros de la empresa.

\*\*\*

4. ¿Existen controles adecuados dentro de organización que garanticen la recuperación de las cuentas por cobrar?

- SI
- NO

5. Considera Ud. ¿Qué la falta de liquidez perjudica el crecimiento de su organización?

- SI
- No

6. ¿Bajo su punto de vista; considera que la morosidad en las cuentas por cobrar influye en la liquidez de su organización?

- Sí
- No

7. ¿Dentro de su organización, existe una matriz de control en las cuentas por cobrar, desde que se otorga; hasta obtener el pago del cliente?

- SI
- No

Fuente: Registros de la empresa



## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Contreras Veas, Cristhian Andrés**, con C.C: # **1207701671** autor del trabajo de titulación: **La morosidad de las cuentas por cobrar en compañía de servicio-transporte y su incidencia en la liquidez durante el periodo 2019-2021 del cantón Daule**, previo a la obtención del título de Magister en Contabilidad y Finanzas, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

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

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

Guayaquil, 30 de septiembre del 2022.

f. \_\_\_\_\_

**Contreras Veas, Cristhian Andrés**

**C.C: 1207701671**



**Presidencia  
de la República  
del Ecuador**



**Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes**



**SENESCYT**  
Secretaría Nacional de Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación

## **DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN**

Yo, **Jiménez Vizueta, Briannie Herlinda** con C.C: # **0927979732** autor del trabajo de titulación: **La morosidad de las cuentas por cobrar en compañía de servicio-transporte y su incidencia en la liquidez durante el periodo 2019-2021 del cantón Daule**, previo a la obtención del título de Magister en Contabilidad y Finanzas, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

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

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

Guayaquil, 30 de septiembre del 2022.

f. \_\_\_\_\_

**Jiménez Vizueta, Briannie Herlinda**

**C.C: 0927979732**

## REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

### FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	La morosidad de las cuentas por cobrar en una compañía servicio-transporte y su incidencia en la liquidez durante el periodo 2019 – 2021 del cantón Daule.		
AUTOR(ES)	Contreras Veas, Cristhian Andres Jiménez Vizueta, Briannie Herlinda		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	CPA. Vera Pinto, Roddy Salustio MBA		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Sistema de Posgrado		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Maestría en Contabilidad y Finanzas		
GRADO OBTENIDO:	Magister en Contabilidad y Finanzas		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	30 de septiembre del 2022	No. DE PÁGINAS:	68
ÁREAS TEMÁTICAS:	Calidad del Servicio		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Cumplimiento tributario, confianza, recaudación tributaria, cuentas por cobrar		

#### RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):

Objetivo: analizar la morosidad de las cuentas por cobrar en una compañía de servicios-transporte y su incidencia en la liquidez durante el periodo 2019-2021 del cantón Daule. Metodología: El alcance del trabajo de investigación es de carácter descriptiva y explicativa, donde se efectuará una descripción de la situación actual con el propósito de identificar el problema y buscar la solución donde se exponen cuáles serían las mejores alternativas de estrategias para la morosidad de las cuentas por cobrar en una compañía de servicios-transporte y su incidencia en la liquidez durante el periodo 2019-2021 del cantón Daule, tiene una investigación de tipo mixta, ya que se integran los enfoques cuantitativos y cualitativos, el objetivo de presentar información más completa del fenómeno a estudiar. La recolección de datos se realiza mediante dos enfoques, el primero a través del análisis de contenido relacionado al fenómeno a estudiar, y el segundo mediante la realización de encuestas y entrevistas a empresas de servicios contratistas. Resultados: en específico, se puede notar que los costos fijos se mantienen dentro de la compañía, sin ningún control en el aumento de las ventas, así como el crecimiento de las cuentas por cobrar, sin estas tener una rotación adecuada de cobro, quebrantó directamente en la sostenibilidad financiera. Discusión: Dentro de esta problemática que refleja la compañía por la alta morosidad de la cartera y la insostenibilidad financiera, la compañía requiere con precipitación promover lineamientos y estrategias financieras que conduzcan al progreso de la competitividad y oportunidad, buscando nuevos clientes que mantengan una capacidad de pago consistente.

ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-99684278 +593-979870159	E-mail: <a href="mailto:briannie.jimenez@cu.ucsg.edu.ec">briannie.jimenez@cu.ucsg.edu.ec</a> <a href="mailto:cristhian.contreras01@cu.ucsg.edu.ec">cristhian.contreras01@cu.ucsg.edu.ec</a>
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Linda Evelyn Yong Amaya	
	Teléfono: +593-4- 3804600	
	E-mail: linda.yong@cu.ucsg.edu.ec	

#### SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA

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