



UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ

Facultad de Ciencias Administrativas Contables y Comercio

Carrera de Contabilidad y Auditoría

Título del Trabajo de Titulación

“Gestión de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa

“Outcontrol Cía. Ltda”

Lesley Marian Zambrano Espinoza

Ing. Gema Valeria Intriago Molina

Trabajo de titulación de pregrado presentado como requisito para la obtención del título de
licenciado en contabilidad y auditoría

Manta, 01 de febrero del 2026

	NOMBRE DEL DOCUMENTO:	CÓDIGO: PAT-04-F-004
	CERTIFICADO DE TUTOR(A).	
	PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO BAJO LA UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR	REVISIÓN: 1 Página 1 de 1

CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor(a) de la **Facultad Ciencias Administrativas Contables y Comercio** de la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Integración Curricular bajo la autoría de la estudiante **Zambrano Espinoza Lesley Marian**, legalmente matriculada en la carrera de **Contabilidad y Auditoría**, período académico 2025-2026, cumpliendo el total de 384 horas, cuyo tema del proyecto es **"Gestión de las cuentas por cobrar y su efecto en la Liquidez de la Empresa Outcontrol Cía.Ltda"**.

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, y la originalidad del mismo, requisitos suficientes para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Manta, 23 de enero de 2026.

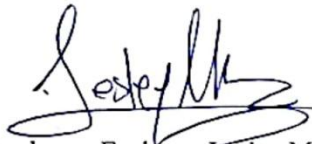
Lo certifico,



Ing. Valeria Intriago Molina, Mg.
Docente Tutora
Área: Contabilidad y Auditoría

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Zambrano Espinoza Lesley Marian , con cédula de identidad 0803856392, declaro que el presente trabajo de titulación: “Gestión de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa “Outcontrol Cía. Ltda”, cumple con los requerimientos que la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí y la Facultad de Contabilidad y Auditoría sugieren, cumpliéndose cada uno de los puntos expuestos y siendo meticuloso con la información presentada. A su vez, declaro que el contenido investigativo percibe el desarrollo y diseño original elaborado por la supervisión del tutor académico de investigación. La argumentación, el sustento de la investigación y los criterios vertidos, son originalidad de la autoría y es responsabilidad de la misma.



Zambrano Espinoza Lesley Marian

C.I.: 0803856392

E-mail: e0803856392@live.uleam.edu.ec

Telf.: 0984993040

APROBACIÓN DEL TRABAJO

APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN POR EL TRIBUNAL

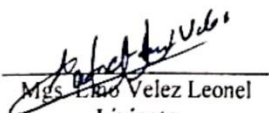
Los miembros del tribunal examinador aprueban el informe de proyecto de Investigación, cuyo tema es: Gestión de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa "Outcontrol Cía. Ltda.

Presentado por el Srta. Zambrano Espinoza Lesley Marian, de acuerdo con las disposiciones reglamentarias emitidas por las Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, constancia que el mencionado Proyecto de Investigación se encuentra aprobado

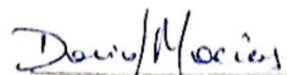
Para constancia firman.



Mgs. San Andrés Hormaza Dallas
Cecilia
Presidenta Del Tribunal



Mgs. Leonel Velez Leonel
Livingto
Miembro del tribunal



Mgs. Macías Valencia
David Gabriel
Miembro Del Tribunal

Dedicatoria

Dedico el presente trabajo, con profundo amor y gratitud, a mis padres, Elio Zambrano y Nidia Espinoza, por su apoyo incondicional, sacrificio constante y por ser el pilar fundamental durante toda mi trayectoria universitaria. Su ejemplo de perseverancia, esfuerzo y fortaleza ha sido mi mayor inspiración.

De igual manera, dedico este logro a mis hermanos, Nagely y Elio Jesús, por su apoyo constante, compañía y confianza. Son una fuente permanente de motivación y la razón por la cual me esfuerzo cada día por alcanzar la excelencia personal y profesional.

A mis estimados padrinos, expreso mi más sincero agradecimiento por su invaluable orientación y apoyo a lo largo de este proceso por apoyarme en cada paso de este camino. Su sabiduría, paciencia y amor.

Este logro no es únicamente mío, sino el resultado del esfuerzo y apoyo de todos nosotros.

Agradecimiento

Reconozco profundamente a Dios por haberme acompañado en esta etapa académica. Su guía en esta etapa académica, su guía me permitió superar los momentos de dificultad, su sabiduría guio mis decisiones y su presencia me recordó que nunca estuve sola. A él le debo cada uno de mi logro alcanzado.

Mi sincero agradecimiento a mi familia y a mis seres queridos, quienes me brindaron su apoyo y aliento a lo largo de esta etapa.

De manera especial, agradezco a mi asesora, Ing. Gema Intriago, por su orientación académica, acompañamiento aporte durante el desarrollo del presente trabajo. Su profesionalismo, experiencia, paciencia y dedicación fueron evidente para la correcta ejecución y culminación de este proyecto.

Asimismo, a mi amigo Justin, por su apoyo incondicional y disposición a lo largo del desarrollo de este proyecto siendo un aporte significativo en este proceso.

Tabla de contenido

Certificación del tutor.....	2
Aprobación del trabajo.....	¡Error! Marcador no definido.
Dedicatoria.....	5
Agradecimiento	6
Tabla de contenido	7
Índice de tablas.....	9
Resumen.....	10
Abstract.....	11
Introducción	12
1.1. Revisión literaria	15
1.1.1. Antecedentes investigativos.....	15
1.2. Fundamentos Teóricos	17
1.3. Bases Legales	23
Capítulo II. Metodología	25
2.1. Área de estudio	25
2.2. Enfoque metodológico	25
2.3. Instrumento para recolección de datos	26
2.4. Población.....	27
2.5. Muestra	27
2.6. Resultados.....	28
2.6.1. Resultados del análisis cualitativo: Entrevista a la gerencia.....	28
2.6.2. Resultados del análisis documental–financiero.....	29
2.6.3. Resultados del análisis de indicadores financieros de liquidez	30
2.6.6. Triangulación de resultados	35
Capítulo III. Propuesta.....	36
3.1. Portada del Manual	36

3.2.	Presentación del Manual	37
3.3.	Objetivo y alcance del Manual.....	37
3.4.	Beneficiarios de la Propuesta	38
3.5.	Factibilidad de la Propuesta	38
3.6.	Marco Normativo y Responsabilidades	39
3.7.	Descripción general del procesos de gestión de cuentas por cobrar.....	40
3.8.	Procedimiento operativos de gestión de cobranzas.....	40
3.9.	Políticas de gestión de riesgo y condiciones contractuales	42
3.10.	Sistema de control y seguimiento (KPIs)	43
3.11.	Registros y documentación.....	44
	Conclusiones	46
	Recomendaciones	47
	Referencias bibliográficas	48
	Anexos	51

Índice de tablas

Tabla 1. <i>Relación enfoque–técnica–variable–finalidad</i>	26
Tabla 2. <i>Instrumentos de recolección de datos</i>	26
Tabla 3. <i>Población de estudio</i>	27
Tabla 4. <i>Muestra seleccionada</i>	28
Tabla 5. <i>Síntesis de resultados de entrevista (categorización)</i>	29
Tabla 6. <i>Flujo de efectivo operativo 2022–2024 (resumen)</i>	29
Tabla 7. <i>Efectivo final por periodo</i>	30
Tabla 8. <i>Indicadores de liquidez 2022–2024</i>	33
Tabla 9. <i>Potencialidades identificadas por técnica</i>	34
Tabla 10. <i>Insuficiencias detectadas (por técnica y evidencia)</i>	34
Tabla 11. <i>Triangulación de resultados</i>	35
Tabla 12. <i>Tabla de Alcance Funcional</i>	37
Tabla 13. <i>Matriz de responsabilidades del proceso de cobranza</i>	39
Tabla 14. <i>Procedimientos Operativos de Cobranza</i>	41
Tabla 15. <i>Políticas Institucionales de Gestión de Riesgo</i>	42
Tabla 16. <i>Indicadores Clave de Gestión</i>	43
Tabla 17. <i>Registros del Proceso de Cobranza</i>	44
Tabla 18. <i>Cronograma de Implementación</i>	44

Resumen

La investigación analizó la gestión de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa "Outcontrol Cía. Ltda", definiendo la problemática en la acumulación de cartera vencida que restringía el capital de trabajo y la operatividad inmediata. El objetivo general fue examinar esta relación para fundamentar una mejora, utilizando una metodología de enfoque mixto que integró entrevistas a la gerencia y el análisis financiero de los periodos 2022-2024. Como resultado se determinó que la liquidez corriente en 2024 fue de 1.93, era técnica y no operativa, ya que el 74 % del activo corriente pertenecía a cuentas por cobrar; esto provocó un flujo de caja operativa negativa de -\$29,648.99. Se determinaron que la ausencia de políticas para el cobro y la gestión empírica causaron una dependencia en términos de financiamiento externo para cubrir la nómina. Por esta razón, se propuso un Manual de Procedimientos, Políticas y Control con el objetivo de perfeccionar la recuperación de cartera y garantizar la sostenibilidad financiera.

Palabras clave: Cuentas por cobrar, Liquidez, Control interno, Gestión financiera, Flujo de efectivo.

Abstract

The research analyzed accounts receivable management and its effect on the liquidity of the company "Outcontrol Cía. Ltda," identifying the problem as an accumulation of past-due accounts that restricted working capital and immediate operability. The general objective was to examine this relationship to substantiate improvements, employing a mixed-methods approach that integrated interviews with management and financial analysis for the 2022–2024 periods. Results determined that the current liquidity ratio in 2024 was 1.93; however, this was technical rather than operational, as 74% of current assets consisted of accounts receivable. This resulted in a negative operating cash flow of -\$29,648.99. It was concluded that the absence of collection policies and empirical management created a dependence on external financing to cover payroll. Consequently, a Procedures, Policies, and Control Manual was proposed to optimize portfolio recovery and ensure financial sustainability.

Keywords: Accounts receivable, Liquidity, Internal control, Financial management, Cash flow.

Introducción

La gestión financiera adecuada de los activos circulantes es fundamental para garantizar la salud operativa y la sostenibilidad de las organizaciones en un entorno económico competitivo. Dentro de esta gestión, las cuentas por cobrar constituyen un componente vital como activo corriente, ya que representan derechos de cobro que deben convertirse en flujo de efectivo para mantener la operatividad. Existe una relación técnica intrínseca entre la administración de estos derechos y la liquidez, pues una gestión ineficiente de la cartera puede inmovilizar recursos y comprometer la capacidad de pago inmediata.

A nivel macro y meso, la problemática de la liquidez derivada de una gestión deficiente de cartera es una constante en el tejido empresarial ecuatoriano y local. Estudios nacionales, como el de Pico (2023), evidencian que la falta de manuales específicos y revisiones periódicas provoca deficiencias administrativas que ponen en riesgo la disponibilidad de efectivo. En el contexto local (Manabí), investigaciones como la de Lucas (2024) corroboran que la ausencia de procesos sistemáticos de cobro no es exclusiva del sector comercial, sino que afecta gravemente a entidades de servicios y gremiales, generando brechas de liquidez operativa. A nivel micro, esta realidad se replica en la empresa "Outcontrol Cía. Ltda.", donde la gestión empírica y la falta de políticas de crédito han desencadenado una acumulación de cartera vencida, evidenciando una problemática central: la desconexión entre la facturación reportada y el flujo de efectivo real disponible para cubrir obligaciones inmediatas como la nómina.

El asunto del control interno y su influencia en las finanzas ha sido tratado por diferentes estudios a nivel nacional. De acuerdo con Pico (2023) descubrió que en la empresa Disalca existe la falta de un manual específico para las cuentas por cobrar provoca deficiencias en la administración de cobros y pone en peligro la liquidez. Asimismo, Zamora (2023) calcula en la compañía Manta Fish SCC que las deficiencias en la recuperación y el seguimiento de cartera obstaculizan que se cumplan con los compromisos financieros a corto plazo. La ausencia de políticas claras para la concesión de crédito es un elemento común que afecta negativamente el flujo de caja de las empresas, como lo evidencian estas investigaciones.

Se han documentado a nivel local que las experiencias parecidas en entidades de servicios. Según Lucas (2024) examinó el Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí y llegó a la conclusión de que la falta de procesos sistemáticos para cobrar crea serios problemas de liquidez. Aunque hay estas investigaciones en varias áreas, no se han encontrado estudios aplicados a empresas de consultoría de servicios parecidas a Outcontrol Cía. Ltda. que

evalúen de manera integral la conexión entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez, lo cual explica la necesidad de tratar este vacío en la investigación.

Desde el ámbito académico, la investigación aporta un análisis técnico sobre la disonancia entre la liquidez contable y la liquidez operativa en empresas de servicios. Desde la perspectiva práctica, el estudio beneficia directamente a la gerencia y al departamento financiero al proporcionar herramientas para la toma de decisiones estratégicas, garantizando la sostenibilidad y el cumplimiento puntual de las obligaciones de la empresa.

El diseño teórico de la presente investigación parte de la formulación del problema, planteando la interrogante sobre ¿de qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa “Outcontrol Cía. Ltda”? En este marco, se define como objeto de investigación el proceso de gestión financiera de activos corrientes, delimitando el campo de acción específicamente a la gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez. En consecuencia, se establece como objetivo general analizar la gestión de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa “Outcontrol Cía. Ltda” para fundamentar una propuesta de mejora.

En este análisis, la liquidez (la variable dependiente) y la gestión de cuentas por cobrar (la variable independiente) se reconocen como las variables a investigar. Para llevar a cabo lo que se ha propuesto, se realizarán las tareas científicas siguientes: en primer lugar, fundamentar teóricamente las variables de gestión de cuentas por cobrar y liquidez financiera; en segundo lugar, establecer la situación presente de la gestión de cobros y el estado financiero de la empresa "Outcontrol Cía. Ltda"; y, en tercer lugar, elaborar un proyecto con el objetivo de optimizar la recuperación de cartera y robustecer la liquidez.

La investigación se fundamenta en un diseño metodológico de enfoque mixto que integra el análisis cualitativo y cuantitativo. Para el desarrollo del estudio, se definió una población compuesta por el nivel directivo de la empresa (Gerente General) para la obtención de datos estratégicos, y el acervo documental correspondiente a los Estados Financieros de los periodos 2022-2024. Las técnicas de investigación utilizadas fueron la entrevista semiestructurada aplicada a la gerencia para conocer las políticas de cobro, y el análisis documental-financiero para evaluar los indicadores de liquidez y flujos de efectivo, permitiendo así una triangulación de datos que valida el diagnóstico del problema.

La investigación plantea como solución la elaboración de un manual que contiene las políticas, los procedimientos, la gestión y el control para optimizar la liquidez y gestionar

cuentas por cobrar. Este El resultado tiene un alcance funcional que incluye la estandarización de los procedimientos operativos (desde la gestión preventiva hasta la pre-legal), el establecimiento de un sistema de control y seguimiento a través de indicadores clave (KPI) y registros documentales, así como la definición de políticas de riesgo (evaluación y anticipaciones). El manual responde directamente al problema diagnosticado, integrando una estrategia de implementación y mejora continua para optimizar la recuperación de la cartera y asegurar una posición de liquidez saludable para la empresa.

Capítulo I. Marco Teórico

1.1. Revisión literaria

1.1.1. Antecedentes investigativos

A continuación, se presenta una revisión sistemática de investigaciones previas que abordan las variables de gestión de cuentas por cobrar, control interno y liquidez, estableciendo el estado del arte sobre la problemática estudiada.

Según Pico (2023), en su estudio "El control interno de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Disalca", buscó elaborar un manual de control interno para mejorar la gestión de cartera dentro de esa entidad. El estudio, utilizando una metodología mixta y técnicas de observación y entrevista, encontró que la compañía no contaba con normas concretas para recuperar valores, lo cual resultó en un aumento de cuentas vencidas. El hallazgo clave de este trabajo es la demostración empírica de que la ausencia de revisiones periódicas y procedimientos formales afecta directamente la disponibilidad de efectivo. Para la presente investigación, este antecedente es fundamental pues valida la correlación directa entre la formalización de los procesos de cobro y la salud financiera.

Por su parte, Zamora Barcia (2023) analizó el "Control Interno al área de créditos y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la empresa Manta Fish S.C.C.". El propósito fue establecer cómo las deficiencias en la evaluación de riesgos afectaban el flujo de caja. La autora comprobaría que la ausencia de políticas claras para conceder crédito hacía más difícil cumplir con las obligaciones a corto plazo, usando el modelo COSO y un método cuantitativo. Este análisis aporta un punto de vista esencial acerca del valor que tiene la fase de prevención (evaluación crediticia) antes de gestionar el cobro, enfatizando que una elección errónea de clientes afecta la liquidez desde el comienzo de la transacción.

Citando al autor Curipallo (2024) realizó un análisis el asunto de la rentabilidad en su trabajo titulado "Recuperación de cartera vencida y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Conservas Ideal CIA LTDA 2022-2023". Las estrategias de cobranza resultaron ineficaces debido a la falta de capacitación y monitoreo a los morosos, según lo identificado mediante encuestas y listas de verificación. Se encuentra determinaron que la cartera vencida no solo tiene un impacto en la liquidez, sino que también pone en riesgo la rentabilidad al transformar los ingresos devengados en pérdidas efectivas. El presente estudio se relaciona con la verificación de que una ineficiencia en las operaciones de cobro puede restringir el capital de trabajo y dar lugar a limitaciones financieras graves.

En su estudio "La eficiencia financiera y la optimización en la administración del capital de trabajo en la empresa GLOBAL TRADER SA", Luzardo Quiroz (2024) se concentró en examinar el impacto que tiene la gestión de recursos a corto plazo sobre las operaciones de las empresas de servicios. La investigación documental mostró que la ausencia de políticas financieras definidas causaba cambios en el ciclo de efectivo. Este precedente es especialmente importante para Outcontrol Cía. Ltda., porque subraya que para la eficiencia financiera en el sector de los servicios es necesario optimizar el capital de trabajo, en el cual las cuentas por cobrar representan una parte significativa.

De acuerdo con Lucas Delgado (2024) realizó un estudio sobre la "Administración de las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez en el Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí" dentro del ámbito gremial. La falta de procedimientos organizados para el cobro y la notificación fue identificada por la investigación como la causa principal de los problemas de liquidez en la institución. Su conclusión acerca de la necesidad de estandarizar los procesos de seguimiento y reforzar las vías de comunicación proporciona un marco operativo para proponer manuales de Procedimiento en organizaciones que gestionan un elevado número de afiliados o clientes habituales.

De igual forma, Mena Cevallos y Zambrano Párraga (2024) llevaron a cabo un "Análisis particular de la sección de las cuentas por cobrar con el objetivo de optimizar la recuperación del portafolio de la Cooperativa Indígena SAC Ltda. De Ahorro y Crédito". A través de una auditoría de cuentas y un enfoque mixto, encontraron un aumento en la morosidad relacionada con carencias en la administración de créditos. Este El trabajo constituye un fundamento para entender que, aun en instituciones financieras, la ausencia de control interno sobre la cartera vencida perjudica la solvencia. Esto sugiere que la auditoría de procesos es una herramienta útil para identificar deficiencias estructurales en el cobro.

Por ultimo Solorzano Getial (2025) investigó el "Control Interno de las Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Rentabilidad de la Distribuidora Discarnicos S.A.". La investigación cualitativa halló falencias cruciales en el manejo de los clientes morosos por la ausencia de políticas claras. La evidencia fortalece la idea de que el control interno es, más allá de ser un requisito administrativo, una táctica financiera que salvaguarda los márgenes de ganancia y garantiza el retorno del efectivo.

De acuerdo a los estudios se detecta un patrón común y frecuente en el tejido empresarial local: la mayor parte de las empresas, sin importar su sector, tienen dificultades con la liquidez no debido a que no tengan ventas, sino porque carecen de manuales formales de procedimientos y de políticas preventivas de crédito. Los estudios concuerdan en que la administración empírica de la cobranza resulta en cartera vencida y obstrucción del flujo de caja. Por otro lado, se evidencia una importante falta de investigaciones: aunque existen estudios en áreas cooperativas y comerciales, no hay investigaciones que aborden específicamente la conexión entre la gestión técnica de las cuentas por cobrar y la liquidez operativa en empresas consultoras y de servicios profesionales.

Este estudio se justifica, por tanto, en la necesidad de adaptar los principios generales de control interno a la realidad de una empresa de servicios, donde el activo principal es intangible y la gestión de cobro requiere estrategias diferenciadas para asegurar la sostenibilidad financiera.

1.2.Fundamentos Teóricos

1.2.1. Variable Independiente: Gestión de cuenta por cobrar

1.2.1.1. Concepto de Cuentas por Cobrar

Según López (2019) las cuentas por cobrar son un concepto contable que registra los aumentos, la gestión de cuentas por cobrar se resume como una base fundamental dentro de una empresa, la misma ayuda a controlar todo el dinero que un sujeto pasivo debe de pagar a la empresa por la adquisición de una bien o un servicio, por lo cual para prevenir que este cobro de ser de manera correcta, se apoya en el departamento de gestión, cumpliendo normativas para su recaudación.

Las cuentas por cobrar son fundamentes en la gestión financiera de cualquier empresa, ya que representan el dinero que los clientes deben a la organización, su importancia radica en varios aspectos clave como el flujo de caja, salud financiera, relaciones comerciales, riesgo de crédito e indicadores de rendimiento, por lo tanto, las cuentas por cobrar son un activo vital para la continuidad y el crecimiento de una empresa con un correcto manejo de la gestión para mantener la estabilidad financiera y operativa.

Para esta investigación, se asume el concepto de cuentas por cobrar como el conjunto de derechos económicos exigibles que posee Outcontrol Cía. Ltda. frente a sus clientes, originados por la prestación de servicios de auditoría y consultoría, cuya recuperación eficiente es determinante para el mantenimiento del ciclo operativo de la empresa.

1.2.1.2. Importancia de las Cuentas por Cobrar en la Gestión Financiera

La importancia de este rubro trasciende el simple registro contable; constituye el eje del capital de trabajo de la organización. Esencialmente, las cuentas por cobrar representan dinero de la compañía que está en posesión de terceros. La gestión adecuada es crucial ya que influye directamente en el flujo de caja, al establecer la rapidez con la que las ventas se convierten en efectivo disponible (Intriago-Cuavoy & Gómez-García, 2025).

Una acumulación excesiva de saldos por cobrar inmoviliza recursos que deberían destinarse a cubrir pasivos corrientes (nómina, impuestos, proveedores), poniendo en riesgo la liquidez empresarial y la continuidad de las operaciones (Pico, 2023).

1.2.1.3. Objetivo de la gestión de las cuentas por cobrar

El propósito central de administrar este activo no es eliminar el crédito, sino optimizarlo. Según Martínez (2022), el objetivo es disminuir el riesgo de incobrabilidad manteniendo un equilibrio estratégico: ofrecer facilidades de pago que fomenten las ventas y la competitividad comercial, pero asegurando simultáneamente el retorno del efectivo en tiempos que no comprometan la liquidez de la empresa.

La finalidad de una buena gestión es maximizar el valor de la empresa al asegurar que el ciclo de conversión de efectivo sea lo más corto posible. Esto implica implementar controles que garanticen que el costo de mantener el crédito (costo de oportunidad y riesgo de impago) no supere la rentabilidad generada por la venta adicional que dicho crédito facilita.

1.2.1.4. Administración de cuenta por cobrar

De acuerdo con Intriago-Cuavoy y Gómez-García (2025), la gestión de cuentas por cobrar se define como el conjunto de políticas, procedimientos y acciones que una empresa implementa para administrar de manera efectiva los créditos que otorga a sus clientes. La cobranza a tiempo de las ventas a plazo es un procedimiento importante. Esto incluye desde el establecimiento de políticas crediticias y la evaluación de la capacidad de pago del cliente hasta la implementación de tácticas para cobrar cuentas vencidas.

Este concepto enfatiza que gestionar cuentas por cobrar no es solo un acto de seguimiento, sino un proceso estratégico completo. Una administración deficiente en este campo puede conducir a graves dificultades con el flujo de efectivo, tal como se demuestra en

situaciones en las que una cartera vencida elevada es consecuencia de políticas poco claras. Por lo tanto, establecer un sistema robusto para la gestión de créditos es fundamental para mantener la salud financiera y la liquidez de cualquier organización.

Citando a Mena & Zambrano (2024) la administración de cuentas por cobrar es un proceso sistémico que abarca cuatro subvariables o dimensiones fundamentales para asegurar la liquidez:

Políticas de Crédito Se definen como los lineamientos o normas que establece la empresa para determinar quién califica para recibir un crédito y bajo qué condiciones. Su relevancia reside en que funcionan como el primer nivel de seguridad financiera. Al establecer políticas claras (plazos, garantías, montos), la incertidumbre disminuye y se estandariza el proceso de toma de decisiones, lo que previene la concesión discrecional de créditos con potencial impacto en la liquidez futura.

Evaluación de Clientes Es la evaluación anticipada de la solvencia y habilidad de pago de los posibles deudores. El negocio tiene que analizar la situación económica y el historial de crédito del cliente antes de ofrecer su servicio. Esta dimensión está vinculada directamente con la liquidez, ya que una evaluación estricta reduce la posibilidad de que entren clientes morosos que ahoguen el flujo de caja operativa.

Procedimientos de Cobranza Los procedimientos de cobranza son el grupo de acciones sistemáticas y estandarizadas creadas con el fin de recuperar los valores vencidos. El proceso comprende desde el envío de recordatorios preventivos y estados de cuenta hasta la administración y judicialización de cobros. La rapidez con que se rota la cartera está determinada por la eficacia de estos procedimientos; los procesos constantes y ágiles agilizan el flujo de efectivo, lo cual robustece la situación financiera inmediata de la compañía.

Seguimiento y Control Se refiere a la supervisión constante de los saldos que quedan y la confirmación de que las políticas establecidas se están cumpliendo. Mediante esta supervisión, la administración tiene la capacidad de identificar a tiempo desviaciones (por ejemplo, si se incrementa la antigüedad de los saldos) y tomar medidas correctivas. Es vital para la liquidez porque permite identificar y gestionar el deterioro de la cartera antes de que se convierta en una pérdida irre recuperable.

1.2.1.5.Las cuentas incobrables

Según Toapanta (2021), las cuentas incobrables son aquellos valores que una empresa considera imposibles de cobrar y que, con el tiempo, se convierten en pérdidas. Estas cuentas representan deudas que no han podido ser recuperadas de los clientes, por lo que es necesario que la empresa realice una provisión para salvaguardar su contabilidad.

La repercusión sobre la liquidez es directa y severa: cada dólar que se declara incobrable es un dólar de capital de trabajo que la compañía pierde para siempre, lo cual disminuye su capacidad real de enfrentar obligaciones. Por lo tanto, la administración debe concentrarse en reducir este indicador para mantener el verdadero valor de los activos corrientes.

1.2.1.6.Rotación de cuentas por cobrar

La rotación de cuentas por cobrar es un indicador financiero de gestión que mide el número de veces que el saldo promedio de las cuentas por cobrar se convierte en efectivo durante un periodo determinado. Conceptualmente, evalúa la velocidad y eficiencia del departamento de cobros. (Martínez, 2022)

La rotación de cuentas por cobrar es clave para la salud financiera porque una rotación alta implica que la empresa recupera su dinero rápidamente, liberando recursos para reinvertir o pagar deudas (alta liquidez). Por el contrario, una rotación lenta señala una gestión deficiente y alerta sobre posibles problemas de flujo de caja que podrían requerir financiamiento externo para sostener la operación.

1.2.2. Variable dependiente: Liquidez

1.2.2.1.Concepto de Liquidez Financiera

De acuerdo con Intriago-Cuavoy & Gómez-García (2025), la liquidez financiera se refiere a la capacidad que posee una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo a medida que estas vencen. Esencialmente, muestra la capacidad de una organización para transformar sus activos en dinero efectivo rápidamente y sin un deterioro importante de su valor. La relevancia de sostener una liquidez apropiada se debe a que posibilita que la compañía salde sus deudas, financie sus operaciones cotidianas y enfrente situaciones inesperadas sin comprometer su continuidad.

Esta investigación se utiliza el concepto de liquidez operativa, que se comprende como la capacidad de Outcontrol Cía. para producir los flujos de efectivo requeridos desde su ciclo normal de cobro, asegurando el pago puntual de impuestos, nómina y proveedores sin necesidad de recurrir a préstamos extraordinarios.

1.2.2.2.Importancia de la Liquidez en la Empresa

La liquidez es el combustible que mantiene en marcha el motor empresarial. Su importancia radica en su relación directa con la solvencia técnica y la supervivencia a corto plazo. Una empresa puede ser rentable en términos contables (generar utilidades), pero si carece de liquidez, puede verse forzada al cierre por cesación de pagos (insolvencia técnica).

Mantener una liquidez adecuada asegura la estabilidad financiera, permite aprovechar oportunidades de negocio (como descuentos por pronto pago) y fortalece la imagen corporativa frente a proveedores y financiadores. Es el pilar de la sostenibilidad, pues garantiza que la organización pueda operar día a día sin interrupciones causadas por falta de fondos.

1.2.2.3.Indicadores de liquidez

Los indicadores de liquidez miden la capacidad de una empresa para saldar sus deudas a corto plazo. Estos evalúan con qué facilidad una compañía puede convertir sus activos corrientes en efectivo para así cubrir sus pasivos corrientes. En esencia, buscan determinar cómo respondería la empresa si se viera obligada a pagar inmediatamente todas sus obligaciones que vencen en menos de un año, proporcionando una evaluación de su solvencia en un caso excepcional (Superintendencia de Compañías, 2011).

A continuación se detallan los indicadores de liquidez:

Liquidez Corriente Evalúa la habilidad global de la compañía para saldar sus obligaciones a corto plazo con todos sus activos corrientes (inventarios, efectivo, cuentas por cobrar). Indica la cantidad de dólares en activos que posee la compañía por cada dólar en deuda. Su relación con las cuentas por cobrar es crucial: si la liquidez corriente es elevada, pero está formada en su mayoría por cartera vencida, el indicador no es confiable y la habilidad de pago real es limitada.

$$Liquidez\ Corriente = \frac{Activo\ Corriente}{Corriente\ Pasivo}$$

Prueba Ácida Se comprende como un indicador más estricto que, al tener en cuenta solamente los activos con mayor liquidez (efectivo y cuentas por cobrar) para respaldar las deudas, no incluye los inventarios en el análisis. Para empresas de servicios como Outcontrol, este índice es esencial para determinar si se puede saldar las obligaciones inmediatas sin depender de las ventas futuras, siempre y cuando la recuperación de la cartera sea adecuada.

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Capital de Trabajo En Términos conceptuales, se refiere al fondo de maniobra o a los recursos financieros requeridos por una compañía para seguir funcionando mientras que recupera sus cuentas por cobrar. Simboliza el "colchón" financiero operativo. Una administración ineficaz de los cobros reduce el capital de trabajo, lo que lleva a la empresa a buscar recursos externos para cubrir la diferencia entre las cuentas por cobrar y los costos.

$$\text{Activos corriente} - \text{Pasivos corrientes}$$

1.2.2.4.Relación teórica entre las variables

Existe una relación de causalidad directa y proporcional entre la gestión de las cuentas por cobrar (variable independiente) y la liquidez empresarial (variable dependiente). Esta relación se sustenta teóricamente en el ciclo de conversión del efectivo: las cuentas por cobrar representan la fase intermedia entre la venta y la entrada real de dinero.

Según lo evidenciado en los antecedentes investigativos (Pico, 2023; Luzardo, 2024), cuando la gestión de cobranza es ineficiente caracterizada por la falta de políticas, evaluación de riesgo deficiente o seguimiento nulo, el ciclo de conversión se alarga. Esto causa que los activos exigibles que no son líquidos se "retienen" en el balance general. resultado, los indicadores de liquidez inmediatos pueden indicar solvencia contable; Sin embargo, la disponibilidad real de dinero en efectivo se reduce, lo que tiene un impacto negativo en la capacidad de pago.

Esto inyecta liquidez al sistema financiero de la empresa, fortaleciendo el capital de trabajo y asegurando el cumplimiento de obligaciones. Por tanto, se justifica la hipótesis de que la calidad de la gestión administrativa de la cartera determina la salud de la liquidez operativa de la organización.

1.3.Bases Legales

El marco legal que regula la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en Ecuador proporciona el soporte normativo para el control, registro y exigibilidad de estas obligaciones.

1.3.1. Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)

Las NIIF, específicamente la NIIF 9 (Instrumentos Financieros) y la NIIF 7 (Información a Revelar), son relevantes porque establecen los criterios técnicos para el reconocimiento y medición de las cuentas por cobrar. La norma obliga a evaluar el deterioro de la cartera (pérdidas crediticias esperadas), lo cual incide directamente en la liquidez al obligar a la empresa a sincerar el valor recuperable de sus activos, evitando la sobrevaloración de la solvencia en los estados financieros.

1.3.2. Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI)

El Art. 10 (Numeral 11) regula la deducibilidad de las provisiones para créditos incobrables. Esta norma es crucial porque define los límites fiscales para reconocer las pérdidas por incobrabilidad (1% anual sobre créditos comerciales). Su aplicación correcta afecta la liquidez al permitir un escudo fiscal, pero también impone requisitos de gestión (evidencia de cobro) para aceptar la pérdida, forzando a la empresa a mantener un control documental riguroso.

1.3.3. Ley de Compañías

Los Artículos 125, 255 y 262 establecen la responsabilidad de los administradores y el deber de "debida diligencia". Legalmente, esto implica que la gerencia tiene la obligación fiduciaria de implementar políticas de cobro efectivas para proteger el patrimonio de la empresa. Una gestión negligente que derive en iliquidez puede acarrear responsabilidades legales para los administradores, vinculando la gestión administrativa directamente con el cumplimiento normativo.

1.3.4. Código de Comercio

Los Artículos referentes a los actos de comercio y la contabilidad mercantil proporcionan la base jurídica para la exigibilidad de las deudas. Sin el respaldo legal de facturas y contratos mercantiles válidos (gestionados adecuadamente desde la contabilidad), las cuentas por cobrar perderían su fuerza ejecutiva de cobro, haciendo imposible su recuperación legal y afectando irreversiblemente la liquidez.

Capítulo II. Metodología

2.1. Área de estudio

La presente investigación se llevó a cabo en la empresa "Outcontrol Cía. Ltda.", una organización dedicada a la prestación de servicios de auditoría y consultoría, ubicada en la ciudad de Quito, Ecuador. El estudio se delimitó específicamente al área interna del Departamento Financiero, enfocándose en los procesos críticos de facturación, gestión de cobranza y análisis de la liquidez. El horizonte temporal seleccionado para el análisis abarcó el periodo fiscal comprendido entre los años 2022 y 2024, permitiendo observar la evolución financiera reciente de la compañía.

2.2. Enfoque metodológico

Para el desarrollo de esta investigación se adoptó un enfoque mixto, integrando componentes tanto cualitativos como cuantitativos. Este enfoque, fundamentado teóricamente por autores como Charry y Navarro (2018) y Vizcaíno et al. (2023), permite amalgamar la comprensión profunda de los procesos administrativos con la medición objetiva de los resultados financieros.

La operacionalización de este enfoque se estructuró en dos dimensiones complementarias. La dimensión cualitativa se abordó mediante la aplicación de una entrevista semiestructurada al Gerente General, con el fin de conocer las prácticas reales de gestión de cobro, las políticas internas y la percepción directiva sobre la liquidez. Se llevó a cabo la dimensión cuantitativa mediante el análisis de los Estados Financieros (EEFF) y la determinación matemática de indicadores de liquidez, empleando información contable histórica de la compañía.

Se escoge este enfoque mixto por razones técnicas porque el fenómeno analizado une decisiones de gestión administrativas (cualitativas) con resultados financieros que pueden ser medidos (cuantitativos). La investigación cualitativa proporciona una visión completa del problema al explicar las razones operativas detrás de esos números, mientras que los indicadores numéricos muestran la situación de la liquidez.

Tabla 1. *Relación enfoque–técnica–variable–finalidad*

Enfoque	Técnica	Variable	Finalidad
Cualitativo	Entrevista	Gestión de CxC	Identificar prácticas y criterios de cobro
Cuantitativo	Análisis EEFF + indicadores	Liquidez	Medir el comportamiento financiero 2022–2024

Fuente: Elaboración propia.

2.3. Instrumento para recolección de datos

Para la recolección de la información se diseñaron y aplicaron tres instrumentos específicos, alineados con los objetivos del estudio. Como primera medida, se empleó un manual de entrevista semiestructurada orientado al Gerente General con el fin de obtener información esencial sobre las políticas de cobro, las estrategias de crédito y cómo se toman decisiones en relación a la liquidez. En segundo lugar, se utilizó una Ficha de análisis financiero-documental en el análisis de los Estados Financieros y Flujos de Efectivo del periodo 2022-2024. Su objetivo era extraer y organizar sistemáticamente las partidas contables relevantes. Finalmente, se utilizó una Matriz en Hoja de cálculo (Excel) para el procesamiento de datos y el cálculo de los indicadores financieros.

Tabla 2. *Instrumentos de recolección de datos*

Instrumento	Tipo	Unidad de análisis	Objetivo
Guía de entrevista	Semiestructurada	Gerente General	Levantar evidencia cualitativa sobre gestión de cobro y liquidez
Ficha análisis documental	Estructurada	EEFF/Flujo de efectivo	Sistematizar rubros y variaciones relevantes
Matriz Excel	Hoja de cálculo	Indicadores	Calcular ratios y generar tablas/gráficos

Fuente: Elaboración propia.

(Nota: Los instrumentos completos se encuentran detallados en los anexos: Anexo 1: Guía de entrevista y transcripción; Anexo 2: Ficha de análisis documental completa; Anexo 3: Matriz Excel de cálculos; Anexo 4: Estados financieros utilizados).

2.4. Población

La población de estudio fue determinada tomando en cuenta elementos fundamentales para la investigación administrativa y financiera. La población de la empresa conformada por el Gerente General, auditoría, recursos humanos, ventas y marketing. En contrapartida, la población documental incluyó el patrimonio financiero de la entidad, en particular los Estados Financieros (Estado de Resultados, Estado de Situación Financiera y Estado de Flujo de Efectivo) para los años fiscales 2022, 2023 y 2024.

Tabla 3. *Población de estudio*

Nombres	Departamento
Juan Diego Cevallos	Gerente
Xavier Taipe Lascano	Auditoría
Belen Carrasco	Recursos Humanos
Geovanna Flores	Ventas
Marcelo Velez	Marketing

Fuente: Elaboración propia.

2.5. Muestra

Para la selección de la muestra se aplicó un muestreo no probabilístico de tipo intencional o dirigido. Este criterio se fundamenta en la necesidad de obtener información de fuentes ricas en datos y con acceso directo al fenómeno estudiado, tal como sugieren Vizcaíno et al. (2023).

La selección de la muestra se delimitó al Gerente General como muestra humana se justifica técnicamente por ser quien concentra las decisiones estratégicas sobre cobros y pagos. Respecto a la muestra documental, se seleccionaron los Estados Financieros del periodo 2022–2024 debido a que contienen la evidencia empírica necesaria y actualizada para medir la evolución de la liquidez y su relación directa con las cuentas por cobrar en el contexto actual de la empresa.

Tabla 4. *Muestra seleccionada*

Tipo	Elemento	Criterio
Humana	Gerente General	Tomador de decisiones financieras
Documental	EEFF 2022–2024	Relevancia directa para medir liquidez y CxC

Fuente: Elaboración propia.

2.6. Resultados

En esta sección se presentan los resultados obtenidos del trabajo de campo realizado en la empresa "Outcontrol Cía. Ltda.". El procesamiento de la información se efectuó mediante la triangulación de técnicas: la entrevista a profundidad con la gerencia, el análisis documental de los flujos de efectivo y el cálculo de indicadores financieros de liquidez corriente y prueba ácida. El análisis integra las variables de gestión de cuentas por cobrar y liquidez empresarial para establecer un diagnóstico integral de la situación actual.

2.6.1. Resultados del análisis cualitativo: Entrevista a la gerencia

La entrevista fue aplicada al Gerente General de la empresa, en su calidad de máximo responsable de la toma de decisiones financieras y operativas. El objetivo del instrumento fue comprender la lógica administrativa detrás de los procesos de cobro y evaluar la percepción directiva sobre la salud financiera de la organización.

Los resultados descriptivos de la entrevista revelan que la empresa gestiona sus cobros basándose en contratos y plazos establecidos, afirmando que "no otorgan crédito formal" pero reconociendo la existencia de cuentas por cobrar. El gerente resalta la planificación y la cobertura a nivel nacional como fortalezas, y menciona los atrasos en los pagos de clientes con dificultades económicas como un inconveniente; esto repercute directamente en la nómina y obliga a obtener préstamos temporales del banco para cumplir con las obligaciones.

Partiendo de un análisis técnico, se detecta una contradicción significativa: pese a que la gerencia asegura no conceder crédito, reconoce inconvenientes de "cartera vencida", lo cual revela un crédito de facto sin gestión formal. Además, se identifican debilidades en el control interno, tal como la falta de indicadores tradicionales (KPIs) para evaluar preventivamente la

eficacia del cobro. La gerencia emplea el lenguaje de "se mantiene estable" y "ciertas pérdidas", lo que indica una normalización de los problemas operativos, algo que contrasta con la necesidad de financiamiento externo para cubrir la nómina.

Tabla 5. *Síntesis de resultados de entrevista (categorización)*

Dimensión	Evidencia	Categoría
Modelo de cobro	Pagos por contrato y plazos	Gestión
Dificultades	Retrasos, clientes con problemas	Riesgo
Impacto	Afecta nómina, préstamos temporales	Liquidez

Fuente: Elaboración propia.

2.6.2. Resultados del análisis documental–financiero

El análisis documental se centró en los Estados de Flujo de Efectivo bajo el método directo correspondientes a los periodos 2022, 2023 y 2024. Se examinaron rubros clave como los cobros por ventas, pagos a proveedores y el flujo neto de actividades de operación para determinar la capacidad de generación de efectivo de la empresa.

El análisis interpretativo de estas cifras indica un claro deterioro de la liquidez operativa. La incapacidad de la empresa para generar efectivo a partir de sus operaciones en 2024 sugiere un vínculo directo con la ineficiencia en la recuperación de la cartera. La empresa está consumiendo su efectivo acumulado para sostener la operación, lo cual valida financieramente los problemas de cobro mencionados en la entrevista.

Tabla 6. *Flujo de efectivo operativo 2022–2024 (resumen)*

Año	Cobros operativos	Pagos operativos	Flujo neto operativo
2022	\$103,636.12	-\$90,192.55	\$13,443.57
2023	\$107,016.77	-\$73,349.88	\$33,666.89
2024	\$34,126.24	-\$63,775.23	-\$29,648.99

Tabla 7. Efectivo final por periodo

Año	Efectivo final
2022	\$36,252.63
2023	\$28,237.24
2024	\$26,809.97

Fuente: EEFF Outcontrol / Elaboración propia.

2.6.3. Resultados del análisis de indicadores financieros de liquidez

Para medir la solvencia técnica se aplicaron los indicadores de Liquidez Corriente y Prueba Ácida, utilizando los datos de los Estados Financieros de los años 2022, 2023 y 2024.

1. Razón de Liquidez Corriente

Este indicador mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo utilizando sus activos circulantes. Según la guía de la Superintendencia de Compañías, se calcula con la fórmula:

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

Datos extraídos de los Estados Financieros:

- **Año 2022:**
 - Activo Corriente: \$99,643 (Suma de Activos Financieros Corrientes)
 - Pasivo Corriente: \$104,788 (Suma de Pasivos Financieros Corrientes)
- **Año 2023:**
 - Activo Corriente: \$87,305
 - Pasivo Corriente: \$75,245
- **Año 2024:**
 - Activo Corriente: \$198,082. *Cálculo:* Caja y Bancos (\$26,810) + Inversiones (\$23,215) + Cuentas por Cobrar Comerciales y Otras (\$148,057)

- Pasivo Corriente: \$102,437. *Cálculo:* Obligaciones Financieras Corto Plazo (\$1,943) + Cuentas por Pagar (\$100,494).

Cálculos:

- **2022:**

$$\frac{99,643}{104,788} = 0.95$$

- **2023:**

$$\frac{87,305}{75,245} = 1.16$$

- **2024:**

$$\frac{198,082}{102,437} = 1.93$$

Análisis e Interpretación de la Liquidez Corriente:

El análisis de la evolución de la liquidez corriente muestra una tendencia aparentemente positiva, pasando de un escenario de riesgo técnico en 2022 a una posición de solvencia robusta en 2024. En el año 2022, la empresa presentó un índice de **0.95**, lo que indicaba que por cada dólar de deuda a corto plazo, la empresa solo contaba con 95 centavos de activo corriente para respaldarla. Esta situación evidenciaba problemas de capital de trabajo y una dependencia del financiamiento para operar. Para el 2023, el indicador mejoró a **1.16**, logrando superar la barrera del equilibrio y generando un excedente de activos líquidos sobre las deudas inmediatas.

Sin embargo, el salto significativo en el año 2024, donde el indicador alcanza **1.93**, debe interpretarse con cautela y en el contexto de la gestión de cuentas por cobrar. Aunque matemáticamente la empresa tiene \$1.93 por cada dólar de deuda, este crecimiento desproporcionado del Activo Corriente no se debe a un aumento en el efectivo (que de hecho bajó de \$36k en 2022 a \$26k en 2024), sino a un incremento alarmante en el rubro de **Cuentas por Cobrar y Otras Cuentas por Cobrar**, que sumaron \$148,057 en 2024 frente a los \$51,142 del año anterior.

La compañía está acumulando "cuentas por cobrar" en vez de dinero en efectivo. El índice de 1,93 es generalmente muy bueno, pero cuando el 74% de ese activo corriente (148

mil de 198 mil dólares) está inmovilizado en cuentas por cobrar, se corre un gran riesgo de iliquidez técnica. la empresa tiene solvencia en libros, pero si la cartera no rota de manera apropiada, podría tener problemas inmediatos para abonar a sus proveedores o su nómina. Esto coincide con los inconvenientes de gestión de cobro detectados en el diagnóstico cualitativo.

2. Prueba Ácida

Este indicador es más riguroso, ya que descuenta los inventarios (que son los activos menos líquidos) para verificar si la empresa puede pagar sus deudas sin depender de vender mercancía.

$$Prueba\ Ácida = \frac{Activo\ Corriente - Inventarios}{Pasivo\ Corriente}$$

Nota: Al ser "Outcontrol Cía. Ltda" una empresa de servicios de auditoría y consultoría, no mantiene inventarios de mercaderías. Por lo tanto, el valor de Inventarios es \$0 para todos los periodos.

Cálculos:

- 2022:

$$\frac{99,643 - 0}{104,788} = 0.95$$

- 2023:

$$\frac{87,305 - 0}{75,245} = 1.16$$

- 2024:

$$\frac{198,082 - 0}{102,437} = 1.93$$

Análisis e Interpretación de la Prueba Ácida:

Dado que la empresa no maneja inventarios por la naturaleza de sus servicios, los resultados de la Prueba Ácida son idénticos a los de la Liquidez Corriente. Sin embargo, el examen de la "calidad" de esta liquidez varía. Las cuentas por cobrar deben ser el activo más líquido después del efectivo en una compañía de servicios, siempre y cuando sean recuperables a corto plazo. El resultado de 0.95 en 2022 mostró una debilidad inmediata: la compañía no

contaba con efectivo ni derechos de cobro suficientes para cumplir con sus obligaciones, y posiblemente dependía de renegociar con los proveedores (Cuentas por pagar de \$42k).

Al analizar el resultado de **1.93** en 2024 bajo la óptica de la prueba ácida, se evidencia una distorsión financiera peligrosa. Tradicionalmente, una prueba ácida superior a 1 es ideal. Sin embargo, al descomponer el activo, vemos que el efectivo disponible (\$26,810) apenas cubre el 26% de los pasivos corrientes totales (\$102,437). El resto de la supuesta "cobertura" proviene íntegramente de la cartera de clientes y otras cuentas por cobrar. Esto significa que la capacidad de pago inmediata de la empresa depende casi exclusivamente de la eficiencia de su departamento de cobranzas.

La Prueba Ácida muestra una tendencia ascendente, esta "mejora" es engañosa. El aumento del indicador no es fruto de una mayor generación de caja operativa, sino de la acumulación de saldos por cobrar (cartera represada). Si se aplicara un escenario de estrés donde se considere incobrable un 20% o 30% de esa cartera debido a la falta de gestión adecuada (como sugiere el aumento masivo en "Otras cuentas por cobrar" que pasó de \$21k a \$108k en un año), la prueba ácida real caería drásticamente, poniendo a la empresa en riesgo de cesación de pagos, a pesar de lo que muestran los indicadores estáticos.

Se determino en los resultados un aumento en términos numéricos. La liquidez corriente aumentó de 0.95 en 2022 a 1.93 en 2024. La prueba ácida muestra resultados iguales, ya que la compañía es de servicios y no gestiona inventarios. En el mismo lapso, también se observa un aumento de 0,95 a 1,93.

Existe un alto riesgo de iliquidez técnica, ya que la "capacidad de pago" mostrada en el papel depende casi exclusivamente de una cartera que, según el análisis de flujo de efectivo, no se está recuperando adecuadamente.

Tabla 8. *Indicadores de liquidez 2022–2024*

Indicador	2022	2023	2024
Liquidez corriente	0.95	1.16	1.93
Prueba ácida	0.95	1.16	1.93

Fuente: EEFF / Elaboración propia.

Figura 1. *Tendencia de indicadores de liquidez (2022–2024)*

Interpretación: La gráfica muestra un crecimiento sostenido de los indicadores de liquidez. Sin embargo, este ascenso debe analizarse con cautela, pues refleja acumulación de cuentas por cobrar y no necesariamente un aumento en la disponibilidad de efectivo inmediato.

2.6.4. Determinación de potencialidades

Se identifican como principales potencialidades del estudio la apertura de la gerencia para reconocer las dificultades operativas, lo que facilita la propuesta de soluciones. Asimismo, la disponibilidad de información financiera organizada permite un diagnóstico preciso, y la capacidad contable de cobertura de pasivos (según indicadores) demuestra que la empresa tiene solvencia estructural, aunque falte liquidez inmediata.

Tabla 9. *Potencialidades identificadas por técnica*

Fuente	Potencialidad
Entrevista	Reconocimiento de dificultades operativas
Documental	Disponibilidad de EEFF para análisis
Indicadores	Capacidad contable de cobertura de pasivos

Fuente: Elaboración propia.

2.6.5. Determinación de insuficiencias

Se detectan insuficiencias generales relacionadas con una deficiente recuperación de cartera que genera dependencia de financiamiento externo y un desfase entre la percepción gerencial de "estabilidad" y la realidad del flujo de caja.

A nivel técnico, la entrevista evidenció la falta de políticas formales y KPIs preventivos. El análisis documental reveló una caída crítica de cobros operativos en 2024 con flujo negativo. Finalmente, los indicadores financieros mostraron una liquidez "inflada" contablemente por la acumulación de cuentas por cobrar, enmascarando el riesgo real de impago.

Tabla 10. *Insuficiencias detectadas (por técnica y evidencia)*

Técnica	Insuficiencia	Evidencia
Entrevista	Falta de políticas/KPIs preventivos	Declaraciones del gerente
Documental	Caída de cobros y flujo negativo	Flujo de efectivo 2024

Indicadores	Liquidez inflada por CxC	Composición activo corriente
--------------------	--------------------------	------------------------------

Fuente: Elaboración propia.

2.6.6. Triangulación de resultados

La integración metodológica de los resultados obtenidos a través de la entrevista, el análisis de flujos de efectivo y los ratios financieros permite confirmar la hipótesis del diagnóstico.

Los resultados obtenidos en el presente diagnóstico constituyen la base empírica para la formulación de la propuesta orientada a mejorar la gestión de las cuentas por cobrar y fortalecer la liquidez de la empresa.

Tabla 11. *Triangulación de resultados*

Insuficiencia central	Evidencia (Entrevista)	Evidencia (EEFF/Flujo)	Evidencia (Indicadores)
1. Gestión reactiva y falta de políticas	✓	✓	✓
2. Deterioro del flujo de caja operativo	✓	✓	✓
3. Liquidez inflada y dependencia de deuda	✓	✓	✓

Fuente: Elaboración propia.

Capítulo III. Propuesta

3.1. Portada del Manual



MANUAL DE GESTIÓN PROCEDIMIENTOS, POLÍTICAS Y CONTROL PARA LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y OPTIMIZACIÓN DE LA LIQUIDEZ

Empresa:

Outcontrol Cía. Ltda.

Área Responsable:

Departamento Financiero y Administrativo

Fecha de Elaboración:

Octubre 2025

Aprobado por:

Gerencia General Juan Diego Cevallos Bustamante

3.2. Presentación del Manual

La elaboración de un manual es una respuesta a la necesidad estratégica de "Outcontrol Cía. Ltda." de Establezca formalmente sus procedimientos para la recuperación de cartera. el diagnóstico financiero anterior, en 2024 hubo una reducción de los cobros y un flujo operativo negativo, lo que indica un empeoramiento en la producción de liquidez operativa. gestión que reacciona en lugar de prevenir, basada en contratos sin filtros para evitar riesgos, lo cual ha llevado a depender de financiamiento externo para cubrir obligaciones regulares como la nómina.

El objetivo de la propuesta es proveer a la organización con un instrumento normativo y operativo que estandarice el proceso de crédito y cobranza. La meta es pasar de un modelo empírico a una administración técnica, definiendo normas precisas desde la negociación del servicio hasta la recaudación efectiva de dinero.

Su relevancia para la sostenibilidad financiera se debe a su habilidad para proteger el capital de trabajo. Si la compañía pone en práctica estas pautas, disminuirá el peligro de incobrabilidad, acortará los plazos de rotación de cartera y garantizará que siempre haya recursos líquidos para su operación permanente. De esta manera, podrá sostener su estabilidad en el mercado de servicios de auditoría y consultoría.

3.3. Objetivo y alcance del Manual

3.3.1. Objetivo general del manual

Establecer los lineamientos, políticas y procedimientos estandarizados para la gestión eficiente de las cuentas por cobrar, con el fin de optimizar la recuperación de la cartera, minimizar el riesgo crediticio y fortalecer la posición de liquidez de "Outcontrol Cía. Ltda.".

3.3.2. Alcance

El presente manual es de aplicación obligatoria para todo el personal involucrado en el ciclo de ingresos, abarcando desde la negociación contractual del servicio hasta el cierre contable del cobro. Cubre las operaciones de servicios de auditoría, consultoría y asesoría fiscal.

Tabla 12. *Tabla de Alcance Funcional*

Área	Responsabilidad
------	-----------------

Gerencia General	Aprobación de contratos especiales, autorización de excepciones a políticas de crédito y revisión final de KPIs.
Departamento Financiero	Control y seguimiento de saldos, ejecución de la gestión de cobranza preventiva y administrativa, y cálculo de indicadores.
Administración / Ventas	Ejecución operativa de la facturación correcta y recopilación de documentación legal del cliente (RUC, Nombramiento).

Fuente: Elaboración propia basada en la estructura de Outcontrol Cía. Ltda.

3.4. Beneficiarios de la Propuesta

- **Beneficiarios Directos:**

- **La empresa "Outcontrol Cía. Ltda.":** Al contar con una herramienta técnica que normaliza sus procesos, mejorará su flujo de caja y asegurará la sostenibilidad financiera a largo plazo.
- **El Departamento Financiero:** Dispondrá de lineamientos claros, formatos estandarizados y políticas definidas que facilitarán la gestión diaria, reduciendo la carga operativa y la incertidumbre en la toma de decisiones.
- **Los Socios/Accionistas:** Verán protegida su inversión al disminuirse el riesgo de incobrabilidad y pérdidas financieras por cuentas no recuperables.

- **Beneficiarios Indirectos:**

- **Los Empleados:** La optimización de la liquidez garantiza el pago puntual de la nómina y beneficios sociales, mejorando la estabilidad laboral.
- **Los Clientes:** Recibirán un servicio administrativo más transparente, con reglas de juego claras en cuanto a créditos y pagos, lo que fomenta relaciones comerciales más profesionales y duraderas.

3.5. Factibilidad de la Propuesta

Para la implementación del "Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar", se han analizado los siguientes aspectos que garantizan su viabilidad:

- **Factibilidad Técnica:** La propuesta es técnicamente viable ya que la empresa cuenta con la infraestructura informática necesaria (software contable, hojas de cálculo, correo electrónico) y los registros históricos para aplicar los controles y KPIs sugeridos sin necesidad de adquirir tecnología adicional.
- **Factibilidad Operativa:** El personal del Departamento Financiero y la Gerencia General poseen el conocimiento y las competencias necesarias para ejecutar los procedimientos descritos en el manual. La propuesta no requiere la contratación de nuevo personal, sino la reorganización de funciones existentes.
- **Factibilidad Económica:** La implementación del manual es de bajo costo, ya que se trata de un diseño de procesos y políticas internas. Los recursos necesarios (tiempo del personal, impresiones, digitalización) son mínimos comparados con el beneficio económico que representa la recuperación eficiente de la cartera vencida y la reducción de costos financieros por préstamos bancarios.
- **Factibilidad Legal:** El manual se encuentra alineado con la normativa vigente, incluyendo la Ley de Compañías y las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), asegurando que todas las políticas de cobro y crédito respeten el marco legal ecuatoriano.

3.6. Marco Normativo y Responsabilidades

3.6.1. Marco Normativo Interno

A nivel interno, el presente manual se establece como la primera normativa codificada de la organización, dado que el diagnóstico (entrevista a gerencia) evidenció la inexistencia de manuales previos de crédito. En consecuencia, este documento se articula y complementa con los Contratos de Prestación de Servicios firmados con los clientes, los cuales constituyen el único instrumento legal y normativa interna vigente utilizada por la administración para respaldar la exigibilidad del cobro y las obligaciones de las partes.

3.6.2. Responsables del Proceso

Tabla 13. *Matriz de responsabilidades del proceso de cobranza*

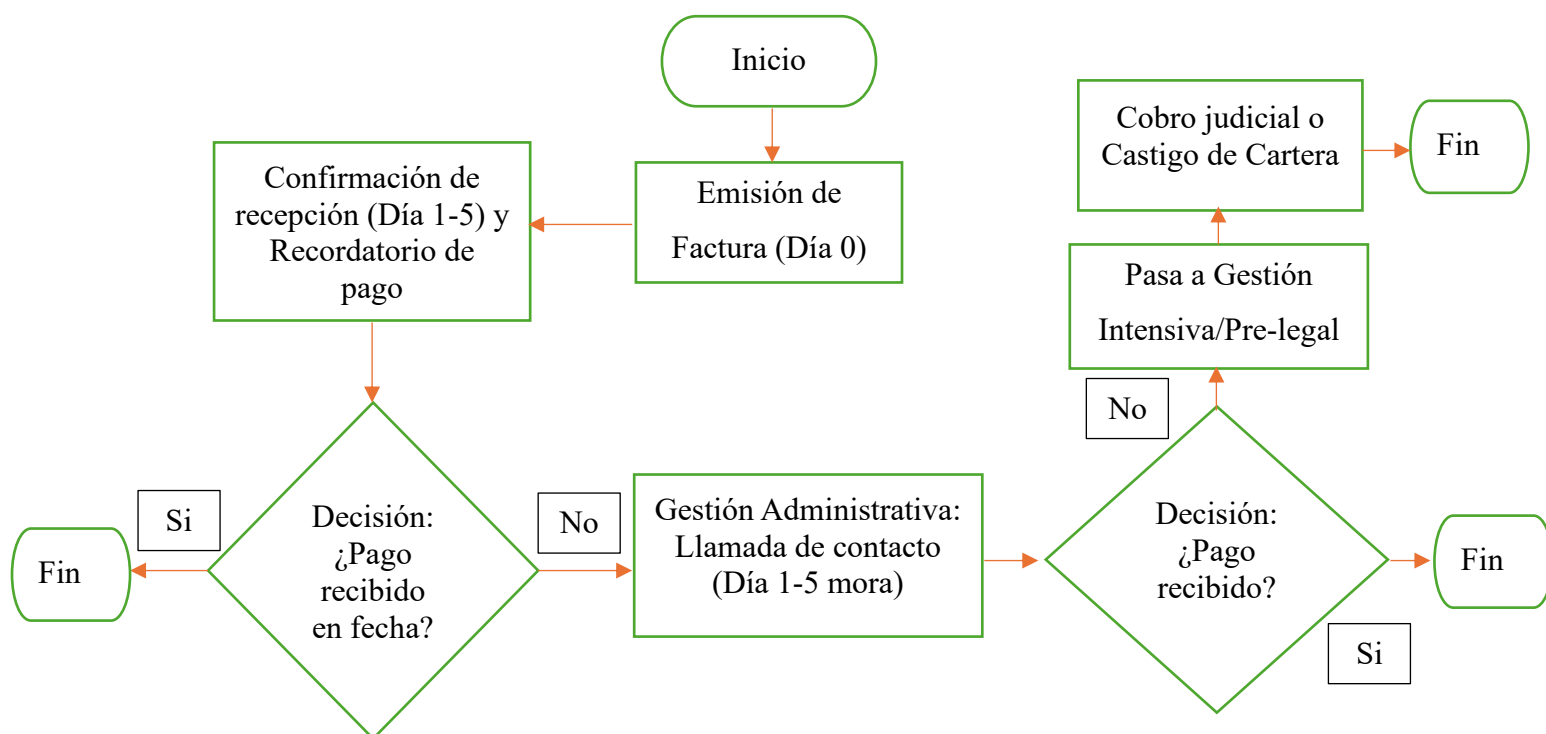
Cargo	Responsabilidad	Nivel de decisión
-------	-----------------	-------------------

Gerente General	Aprobar políticas de crédito, autorizar pasos a cobro legal y firmar cartas de ultimátum.	Estratégico / Decisorio
Jefe Financiero / Contador	Supervisar el cumplimiento de políticas, calcular KPIs (Aging, DSO) y autorizar suspensiones de servicio.	Táctico / Control
Asistente de Cobro / Facturación	Emitir facturas, realizar llamadas de cobro, actualizar la bitácora y enviar notificaciones.	Operativo / Ejecución

Fuente: Elaboración propia a partir de roles descritos.

3.7. Descripción general del procesos de gestión de cuentas por cobrar

El proceso de cobranza en "Outcontrol Cía. Ltda." se concibe como un sistema cíclico que inicia antes de la prestación del servicio. Fluye desde la Validación del Cliente (política de riesgo), pasando por la Facturación y Envío (aseguramiento de recepción), continúa con la Gestión Preventiva (recordatorios antes del vencimiento), escala a la Gestión Administrativa en caso de mora temprana, y finaliza con el Cobro Efectivo o el traslado a Gestión Legal en casos críticos. Todo el proceso es monitoreado transversalmente por indicadores de desempeño.



3.8. Procedimiento operativos de gestión de cobranzas

3.8.1. Etapas del Proceso

Tabla 14. *Procedimientos Operativos de Cobranza*

Etapa	Actividad	Responsable	Registro	Control
6.1.1 Gestión Preventiva (Antes del vencimiento)	Validación y Envío: Verificar requisitos fiscales de la factura y enviarla digitalmente 5 días antes del corte. Confirmar recepción.	Asistente de Facturación	Correo electrónico de confirmación	La factura no debe tener errores tributarios.
	Recordatorio Amigable: Contactar al cliente 3 días antes del vencimiento para recordar la fecha de pago.	Asistente de Cobro	Bitácora de llamadas	Confirmación obligatoria para evitar excusas.
6.1.2 Gestión Administrativa (Mora 1-30 días)	Contacto Inicial: Llamada telefónica al día 1-5 de mora para indagar causa del retraso.	Asistente de Cobro	Bitácora de cobranza	No dejar pasar más de 5 días sin contacto.
	Notificación Formal: Envío de carta/correo formal solicitando fecha	Jefe Financiero	Archivo de correspondencia	Verificación de lectura del correo.

	de pago y adjuntando estado de cuenta (Día 10).			
6.1.3 Gestión Intensiva / Pre- legal (+30 días)	Suspensión de Servicio: Notificar suspensión de servicios no esenciales hasta regularización (Día 30).	Jefe Financiero / Gerente	Comunicado oficial	Bloqueo en sistema de horas/servicios.
	Ultimátum y Legal: Envío de notificación final y traslado de carpeta a jurídico si no hay respuesta en 60 días.	Gerente General	Expediente legal	Evaluar costo- beneficio de la demanda.

Fuente: Elaboración propia

3.9. Políticas de gestión de riesgo y condiciones contractuales

Estas políticas tienen un enfoque preventivo para filtrar clientes insolventes antes de comprometer los recursos de la empresa.

Tabla 15. *Políticas Institucionales de Gestión de Riesgo*

Política	Descripción	Responsable	Objetivo
7.1 Evaluación Previa	Solicitar RUC, cumplimiento de obligaciones y referencias comerciales para contratos > \$1,000	Gerencia / Ventas	Prevenir vinculación con clientes de alto riesgo.

USD. No contratar con empresas en disolución.			
7.2 Anticipos	Todo servicio nuevo requerirá un anticipo del 30% al 50% para iniciar operaciones.	Jefe Financiero	Asegurar flujo de caja inicial para costos operativos.
7.3 Plazos de Pago	Estándar: 15 días. Máximo: 30 días (solo clientes "A"). Contado: Contra entrega.	Gerencia	Estandarizar el ciclo de conversión de efectivo.
7.4 Mora y Suspensión	Cliente con factura vencida > 15 días será bloqueado para nuevos servicios. Interés por mora a partir del día 45.	Jefe Financiero	Evitar el efecto "bola de nieve" en la deuda.
7.5 Incentivos	Descuento del 2% por pronto pago (pago < 5 días de emisión).	Gerencia	Fomentar la cultura de pago anticipado.

Fuente: Elaboración propia

3.10. Sistema de control y seguimiento (KPIs)

Para asegurar la liquidez real, la gerencia monitoreará los siguientes indicadores mensualmente.

Tabla 16. *Indicadores Clave de Gestión*

Indicador	Fórmula	Frecuencia	Meta	Uso gerencial
DSO (Días de Ventas Pendientes)	$(CxC / \text{Ventas Totales}) \times 360$	Mensual	< 45 días	Mide velocidad de conversión de ventas en efectivo.
Aging (Antigüedad)	$(\text{Cartera} > 30 \text{ días} / \text{Cartera Total}) \times 100$	Mensual	< 10%	Alerta temprana de deterioro de cartera y riesgo de incobrabilidad.

Efectividad de Cobranza	(Cobros realizados / Cobros programados) x 100	Mensual	> 90%	Evalúa el desempeño del personal de cobros.
Liquidez Ácida Projectada	(Activo Cte - Inventarios) / Pasivo Cte	Trimestral	> 1.2	Asegura cobertura de deudas sin depender de ventas futuras.

Fuente: Elaboración propia.

3.11. Registros y documentación

Para garantizar la trazabilidad y el soporte legal de la gestión, se generarán los siguientes registros obligatorios.

Tabla 17. *Registros del Proceso de Cobranza*

Registro	Responsable	Medio	Periodicidad
Bitácora de Gestión de Cobranza	Asistente de Cobro	Digital (Excel/CRM)	Diario (con cada interacción)
Ficha de Evaluación de Cliente	Ventas / Administración	Digital / Físico	Al inicio de la relación comercial
Reporte de Antigüedad de Saldos	Contador / Jefe Financiero	Digital	Mensual (Cierre de mes)
Expediente de Cliente (Contrato)	Administración	Físico y Digital	Permanente

Fuente: Elaboración propia.

3.12. Estrategia de implementación del manual

Tabla 18. *Cronograma de Implementación*

Fase	Actividad	Responsable	Tiempo
------	-----------	-------------	--------

I. Formalización	Aprobación del manual y diseño de formatos (bitácoras, cartas).	Gerencia / Financiero	Mes 1 (Semanas 1-4)
II. Saneamiento	Clasificación de cartera actual (Aging) y gestión intensiva de mora > 30 días.	Contador / Asistente	Mes 2 (Semanas 5-8)
III. Ejecución	Implementación de filtros para nuevos clientes y medición de primeros KPIs.	Gerencia / Financiero	Mes 3 (Semanas 9-12)

Fuente: Elaboración propia

3.13. Mecanismo de evaluación y mejora continua

El presente manual será objeto de revisión semestral por parte de la Gerencia General y el Jefe Financiero. Se evaluará la pertinencia de las políticas en función de los resultados obtenidos en los KPIs (especialmente DSO y Flujo de Caja). Si las metas de liquidez no se cumplen durante dos trimestres consecutivos, se ajustarán los parámetros de crédito (reducir plazos) o se intensificarán las políticas de cobranza. El responsable de la actualización del documento será el Jefe Financiero.

Conclusiones

La fundamentación teórica permitió determinar que existe una relación vinculante y directa entre la gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez financiera, estableciendo que la cartera representa el componente principal del capital de trabajo en empresas de servicios. Se concluyó, con base en la revisión literaria y normativa, que la ausencia de procedimientos formales de crédito y políticas de cobro preventivas incide negativamente en el flujo de caja, transformando las utilidades devengadas en recursos inmovilizados que amenazan la solvencia operativa a corto plazo.

El análisis efectuado a la compañía "Outcontrol Cía. Ltda." Mostró una contradicción importante entre la liquidez contable y la disponibilidad de efectivo en realidad, que se caracterizaba por un manejo empírico de cobros sin filtros de riesgo. Los resultados financieros del año 2024 mostraron que, a pesar de que la liquidez corriente llegó al índice de 1.93, este número estaba inflado por un 74% de concentración de cuentas por cobrar. Por su parte, el flujo de efectivo operativo resultó negativo (-\$29,648.99), lo que obligó a la compañía a obtener financiamiento externo para cubrir la nómina debido a una recuperación ineficaz de cartera.

La propuesta, que fue plasmada en un manual de gestión de procedimientos, políticas y control para la administración de cuentas por cobrar y optimización de la liquidez, consiguió establecer una solución técnica enfocada en homogenizar el ciclo de cobranzas desde el inicio hasta el cobro. Se determina que la aplicación de instrumentos como la política de anticipados del 30% al 50%, el examen crediticio previo y la supervisión a través de KPIs (como el DSO y el Aging) es el método apropiado para mejorar la recuperación de cuentas por cobrar, remediar el deterioro del flujo de caja asegurar que la organización sea financieramente sostenible.

Recomendaciones

Se recomienda socializar los fundamentos teóricos y el marco legal analizado con todo el personal administrativo y comercial de la empresa, enfatizando la responsabilidad fiduciaria y el deber de diligencia financiera que exige la Ley de Compañías. Esto permitirá crear una cultura organizacional que comprenda que la gestión de cobros no es una tarea aislada, sino un pilar estratégico indispensable para mantener la liquidez y evitar riesgos legales por insolvencia técnica.

A la gerencia general que lleve a cabo una depuración inmediata de la cartera acumulada durante el periodo 2024, enfocándose principalmente en los clientes con mora mayor a 30 días detectados en el diagnóstico. Además, para evitar la Falsa sensación de seguridad que crean los estados financieros con cuentas por cobrar elevadas, es imprescindible dejar de usar solamente los indicadores de liquidez corriente para tomar decisiones y empezar a emplear el análisis del flujo de efectivo operativo como verdadero indicador de salud financiera.

Poner en marcha de forma urgente y obligatoria el Manual de Gestión sugerido, encargando al Departamento Financiero llevar a cabo los procesos preventivos y de control. Para Para garantizar que los servicios de consultoría produzcan un retorno de efectivo acorde con las necesidades de pago de la compañía, se aconseja implementar rigurosamente las políticas de riesgo recientes, en particular el requerimiento de anticipaciones para nuevos servicios y la interrupción de actividades a clientes con facturas impagas.

Referencias bibliográficas

- Asamblea Nacional del Ecuador. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*.
https://www.defensa.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2021/02/Constitucion-de-la-Republica-del-Ecuador_act_ene-2021.pdf
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2013). *Código de Comercio*.
<https://www.secretariadelamazonia.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/05/CODIGO-DE-COMERCIO-act.pdf>
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2018). *Ley de Regimen Tributario Interno*.
<https://www.ces.gob.ec/lotaip/2018/Agosto/Anexos-literal-a2/LEY%20DE%20REGIMEN%20TRIBUTARIO%20INTERNO,%20LRTI.pdf>
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2023). *Ley de Compañías*.
https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2023/04/ECLEX-PRO-MERCANTI-LEY_DE_COMPANIAS.pdf
- Bejarano, M. (2025). *La gestión de inventario y su relación con la liquidez de la empresa VIGACEN de la ciudad de Manta*. Uleam.
https://repositorio.uleam.edu.ec/handle/123456789/439/simple-search?query=&sort_by=score&order=desc&rpp=10&filter_field_1=dateIssued&filter_type_1>equals&filter_value_1=2025&filter_field_2=has_content_in_original_bundle&filter_type_2>equals&filter_value_2
- Curipallo, N. (2024). *Recuperación de cartera vencida y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Conservas Ideal CIA LTDA 2022-2023*. Uleam.
<https://repositorio.uleam.edu.ec/handle/123456789/439/browse?type=author&order=ASC&rpp=20&value=Curipallo+Delgado%2C+Nayeli+Nicole>

- López, E. (2019). *Evauación del sistema de control interno y su incidencia en el proceso administrativo de la empresa Ceilmaca del Cantón de Portoviejo*. JIPIJAPA: UNESUM.
<https://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/2159/1/LOPEZ%20CEDE%C3%91O%20EDWARD%20ANTONIO.pdf>
- Lucas, K. (2024). *Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en el Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí*. Uleam.
<https://repositorio.uleam.edu.ec/handle/123456789/439/simple-search?filterquery=Lucas+Delgado%2C+Karen+Dayana&filtername=author&filtertype=equals>
- Luzardo, J. (2024). *La eficiencia financiera y la optimización en la administración del capital de trabajo en la empresa GLOBAL TRADER S.A.* Uleam.
<https://repositorio.uleam.edu.ec/handle/123456789/6287>
- Martínez, C. (2022). *Qué son las Cuentas por Cobrar y Cómo se Clasifican*.
<https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/finanzas-guias/que-son-las-cuentas-por-cobrar>
- Mena, A., & Zambrano, M. (2024). *Examen especial al rubro de las cuentas por cobrar para mejorar la recuperación de cartera de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Indígena “SAC” Ltda. de la ciudad de Santo Domingo en el periodo 2023*. Uleam.
<https://repositorio.uleam.edu.ec/handle/123456789/7484>
- NIIF. (2024). *Normas Internacionales de Información Financiera*.
<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/28073/4/Normas%20Internacionales%20de%20informacio%CC%81n%20financiera%20NIIF.pdf>

- Pico, M. (2023). *El control interno de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Disalca*. Uleam. <https://repositorio.uleam.edu.ec/handle/123456789/4987>
- Solorzano, S. (2025). *Control Interno de las Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Rentabilidad de la Distribuidora Discarnicos S.A.* Uleam. <https://repositorio.uleam.edu.ec/handle/123456789/6354>
- Zamora, E. (2023). *Control Interno al área de créditos y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la empresa Manta Fish S.C.C. de la ciudad de Manta*. Uleam. <https://repositorio.uleam.edu.ec/handle/123456789/439/browse?type=subject&order=ASC&rpp=20&value=CR%C3%89DITOS+Y+COBRANZAS>

Anexos

Anexo 1. Cuestionario para el personal del Departamento Financiero

Buen día estimados participantes, el propósito de este instrumento es recolectar su percepción sobre la efectividad de los procesos actuales de gestión de cuentas por cobrar (variable independiente) y cómo estos influyen en la liquidez (variable dependiente) de la empresa. Su opinión es fundamental para el diagnóstico de esta investigación.

Instrucciones: Marque con una (X) la opción que mejor refleje su nivel de acuerdo o desacuerdo con las siguientes afirmaciones, donde:

- 1 = Totalmente en desacuerdo
- 2 = En desacuerdo
- 3 = Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- 4 = De acuerdo
- 5 = Totalmente de acuerdo

Nº	Preguntas	1	2	3	4	5
1	Existen políticas y procedimientos claros y documentados para el otorgamiento de crédito a nuevos clientes.	x				
2	Los procedimientos actuales para la gestión de cobranza (llamadas, correos, notificaciones) son fáciles de seguir y eficientes.					x
3	Conozco y comprendo claramente mis responsabilidades en el					x

	proceso de recuperación de cartera.					
4	La empresa realiza una evaluación rigurosa de la solvencia y el riesgo crediticio de los clientes antes de aprobar un crédito.	x				
5	Se realiza un seguimiento oportuno y constante a las facturas que están próximas a vencer.					x
6	Existen estrategias específicas y efectivas para gestionar la cartera vencida (clientes morosos).					x
7	Las herramientas y el software que utilizamos facilitan el control adecuado y el seguimiento de las cuentas por cobrar.			x		
8	Se generan y analizan informes periódicos sobre la antigüedad de los saldos de la cartera de clientes.				x	
9	El proceso para identificar y registrar las provisiones para cuentas incobrables es claro y se realiza a tiempo.		x			
10	Percibo que las demoras en los cobros a clientes afectan					x

	frecuentemente el flujo de caja diario de la empresa.					
11	La falta de recuperación oportuna de la cartera limita el capital de trabajo disponible para las operaciones diarias.			x		
12	He sido testigo de dificultades o retrasos en el pago a proveedores debido a la falta de liquidez.					x
13	Considero que una parte importante de los recursos de la empresa está "inmovilizada" en cuentas por cobrar.		x			
14	Noto una relación directa entre la eficiencia de nuestra gestión de cobro y la capacidad de la empresa para cumplir sus pagos a corto plazo.				x	
15	En general, considero que la gestión actual de cuentas por cobrar es eficiente para asegurar la liquidez de la empresa.				x	

Anexo 2. Entrevista dirigida al jefe de "Outcontrol Cía. Ltda"

Se presenta la entrevista dirigida al jefe (Gerente) de "Outcontrol Cía. Ltda". El objetivo es obtener una perspectiva estratégica y directiva sobre la administración de las cuentas por cobrar, los principales desafíos en su recuperación y el efecto que esta gestión tiene sobre la liquidez de la organización.

1. Desde su perspectiva gerencial, ¿cómo describiría el proceso actual de gestión de cuentas por cobrar en la empresa? ¿Cuáles son sus mayores fortalezas y debilidades?
2. ¿La empresa cuenta con un manual de políticas de crédito y cobranza formalmente establecido? Si es así, ¿con qué frecuencia se actualiza y cómo se asegura su cumplimiento?
3. ¿Qué tan rigurosa es la evaluación de riesgo crediticio antes de otorgar crédito a un cliente? ¿Cómo equilibra la dirección el riesgo de incobrabilidad con la necesidad de generar ventas?
4. ¿Cuáles son los principales obstáculos que enfrenta la empresa al intentar recuperar la cartera vencida?
5. ¿Qué indicadores clave de rendimiento (KPIs), como la rotación de cartera o el período medio de cobro, utiliza la dirección para medir la eficiencia de la gestión de cobros?
6. ¿Cómo evaluaría la posición de liquidez actual de "Outcontrol Cía. Ltda" para enfrentar sus obligaciones a corto plazo?
7. En su opinión, ¿cuál es el efecto directo que la gestión actual de cuentas por cobrar está teniendo sobre la liquidez y el capital de trabajo de la compañía?
8. ¿Ha experimentado la empresa la necesidad de retrasar pagos a proveedores, pagos de nómina o recurrir a financiamiento externo debido a retrasos en la recuperación de la cartera?
9. ¿Qué tan prioritario es para la dirección optimizar el flujo de caja proveniente de las cobranzas en este momento?

Transcripción de Entrevista

Cargo: Gerente de "Outcontrol Cía. Ltda"

P1: Desde su perspectiva gerencial, ¿cómo describiría el proceso actual de gestión de cuentas por cobrar en la empresa? ¿Cuáles son sus mayores fortalezas y debilidades?

R: Considere que el proceso que realizamos de gestión se lleva de forma muy planificada, encargados de cada empresa son responsables de hacer los cobros y de poco a poco se va realizando los pagos, unas de las fortalezas que tenemos es que somos una marca que trabaja en cada ciudad del Ecuador, la debilidad es que al no tener los pagos puntuales nos afecta la parte de nómina.

P2: ¿La empresa cuenta con un manual de políticas de crédito y cobranza formalmente establecido? Si es así, ¿con qué frecuencia se actualiza y cómo se asegura su cumplimiento?

R: Nosotros no contamos con créditos, nos basamos por un contrato y nuestra evidencia de que cumplimos nuestro contrato es por un informe de auditoría.

P3: ¿Qué tan rigurosa es la evaluación de riesgo crediticio antes de otorgar crédito a un cliente? ¿Cómo equilibra la dirección el riesgo de incobrabilidad con la necesidad de generar ventas?

R: No otorgamos crédito, nuestras formas de pago nos basamos en un contrato donde damos por el valor del servicio basando por el valor de activos que tiene la empresa que nos contrata.

P4: ¿Cuáles son los principales obstáculos que enfrenta la empresa al intentar recuperar la cartera vencida?

R: Que las empresas que nos adeudan cuentan con problemas económicos o están en cierre de compañía.

P5: ¿Qué indicadores clave de rendimiento (KPIs), como la rotación de cartera o el período medio de cobro, utiliza la dirección para medir la eficiencia de la gestión de cobros? **R:** Debido a que no otorga crédito, no son aplicables indicadores tradicionales de cobro. La gestión se evalúa mediante KPIs alternativos, como el cumplimiento de pagos dentro del plazo contractual, el tiempo promedio de cobro, el grado de cumplimiento de pagos anticipados o contra prestación del servicio, y el nivel de facturación vencida, cuando

corresponde. Estos indicadores permiten medir la eficiencia del proceso de facturación y recaudación sin asumir riesgo crediticio.

P6: ¿Cómo evaluaría la posición de liquidez actual de "Outcontrol Cía. Ltda" para enfrentar sus obligaciones a corto plazo?

R: Puedo decir que tengo una liquidez adecuada y que tranquilamente puede de una u otra forma solucionar mis obligaciones a corto plazo.

P7: En su opinión, ¿cuál es el efecto directo que la gestión actual de cuentas por cobrar está teniendo sobre la liquidez y el capital de trabajo de la compañía?

R: La compañía se mantiene estable, tenemos ciertas perdidas, pero con las demás gestiones o ingresos que generamos podemos mantenernos estables.

P8: ¿Ha experimentado la empresa la necesidad de retrasar pagos a proveedores, pagos de nómina o recurrir a financiamiento externo debido a retrasos en la recuperación de la cartera?

R: Hemos pasado por la necesidad no demorarnos una semana en el pago de nómina, pero cuando la empresa no tiene los fondos para nómina, vamos por un préstamo bancario, el cual nos ayude a solventar nuestras obligaciones y una vez la temporada de auditoria aumente, el prestamos se paga de inmediato y no obtenemos intereses por mora.

P9: ¿Qué tan prioritario es para la dirección optimizar el flujo de caja proveniente de las cobranzas en este momento?

R: Para la dirección, la optimización del flujo de caja proveniente de las cobranzas es una prioridad moderada y controlada, dado que mantenemos una posición financiera estable y niveles adecuados de liquidez, y es lo que refleja en nuestro balance.

P10: ¿Qué acciones o estrategias considera que se deberían implementar (tecnología, capacitación, nuevas políticas) para mejorar la gestión de cobros y, por ende, fortalecer la liquidez de la empresa?

R: A mi parecer debemos implementar una que otra política para gestionar formas de pago que faciliten a nuestros clientes avanzar con sus moras y que nuestras cuentas por cobrar disminuyan.

BALANCE GENERAL AI: 31/12/2022

Nivel: 5

Código de Cuenta	Nombre de Cuenta		
1.	ACTIVOS		
1.1.	CORRIENTE		
1.1.1.	DISPONIBLE		
1.1.1.02.	BANCOS		
1.1.1.02.003	BANCO INTERNACIONAL	320.75	
1.1.1.02.008	BANCO TRANSITORIO (AUSTRO)	11,431.08	
1.1.1.02.009	PRODUBANCO	1,285.62	
1.1.1.02.	TOTAL BANCOS		13,037.45
1.1.1.03.	INVERSIONES		
1.1.1.03.001	INVERSIONES	23,215.18	
1.1.1.03.	TOTAL INVERSIONES		23,215.18
1.1.1.	TOTAL DISPONIBLE		36,252.63
1.1.2.	EXIGIBLE		
1.1.2.01.	CUENTAS POR COBRAR		
1.1.2.01.001	CLIENTES	25,349.13	
1.1.2.01.099	(-) PROVISION INCOBRABLES	-2,925.74	
1.1.2.01.	TOTAL CUENTAS POR COBRAR		22,423.39
1.1.2.02.	IMPUESTOS		
1.1.2.02.003	RETENCIONES IVA CLIENTES	95.20	
1.1.2.02.006	RETENCIONES FUENTE CLIENTES	1,436.40	
1.1.2.02.014	CREDITO TRIBUTARIO I.R	425.97	
1.1.2.02.	TOTAL IMPUESTOS		1,957.57
1.1.2.03.	OTRAS CUENTAS POR COBRAR		
1.1.2.03.001	CUENTAS POR COBRAR	13,247.48	
1.1.2.03.002	CUENTAS POR COBRAR	12,398.11	
1.1.2.03.003	CUENTAS POR COBRAR SOCIOS	43,408.05	
1.1.2.03.	TOTAL OTRAS CUENTAS POR COBRAR		69,053.64
1.1.2.04.	ANTICIPOS A EMPLEADOS		
1.1.2.04.001	ANTICIPOS A EMPLEADOS	155.80	
1.1.2.04.	TOTAL ANTICIPOS A EMPLEADOS		155.80
1.1.2.05.	ANTICIPOS A PROVEEDORES		
1.1.2.05.001	ANTICIPOS A PROVEEDORES	14,478.86	
1.1.2.05.	TOTAL ANTICIPOS A PROVEEDORES		14,478.86
1.1.2.	TOTAL EXIGIBLE		108,069.26
1.1.	TOTAL CORRIENTE		144,321.89
1.2.	ACTIVOS FIJOS		
1.2.1.	ACTIVOS FIJOS		
1.2.1.01.	DEPRECIABLES		
1.2.1.01.001	MUEBLES Y ENSERES	803.73	
1.2.1.01.003	EQUIPO DE COMPUTACION	4,311.93	
1.2.1.01.	TOTAL DEPRECIABLES		5,115.66
1.2.1.02.	DEPRECIACION ACUMULADA		
1.2.1.02.001	DEP.ACUM. MUEBLES Y ENSERES	-313.64	
1.2.1.02.003	DEP.ACUM. EQUIPO DE	-1,981.19	

BALANCE GENERAL Al: 31/12/2022

Nivel: 5

Código de Cuenta	Nombre de Cuenta		
1.2.1.02.	TOTAL DEPRECIACION ACUMULADA	-2,294.83	
1.2.1.	TOTAL ACTIVOS FIJOS		2,820.83
1.2.	TOTAL ACTIVOS FIJOS		2,820.83
1.3.	DIFERIDOS		
1.3.1.	DIFERIDOS		
1.3.1.01.	GARANTIAS		
1.3.1.01.001	GARANTIA ARRIENDOS	500.00	
1.3.1.01.002	INSTALACIONES Y ADECUACIONES	46,828.13	
1.3.1.01.	TOTAL GARANTIAS		47,328.13
1.3.1.02.	AMORTIZACION ACUMULADA		
1.3.1.02.002	INTERESES ANTICIPADOS BANCO	580.57	
1.3.1.02.	TOTAL AMORTIZACION ACUMULADA		580.57
1.3.1.	TOTAL DIFERIDOS		47,908.70
1.3.	TOTAL DIFERIDOS		47,908.70
1.	TOTAL ACTIVOS		195,051.42
			195,051.42
2.	PASIVOS		
2.1.	CORRIENTE		
2.1.1.	CUENTAS POR PAGAR		
2.1.1.01.	PROVEEDORES		
2.1.1.01.001	PROVEEDORES	-42,281.14	
2.1.1.01.	TOTAL PROVEEDORES		-42,281.14
2.1.1.02.	SUELDOS POR PAGAR Y PROVISIONES		
2.1.1.02.001	SUELDOS POR PAGAR	-4,783.55	
2.1.1.02.002	DECIMO TERCER SUELDO POR	-279.20	
2.1.1.02.003	DECIMO CUARTO SUELDO POR	-836.32	
2.1.1.02.006	15 % TRABAJADORES POR PAGAR	-340.48	
2.1.1.02.	TOTAL SUELDOS POR PAGAR Y		-6,239.55
2.1.1.03.	OTRAS CUENTAS POR PAGAR		
2.1.1.03.001	ANTICIPOS DE CLIENTES	-8.98	
2.1.1.03.005	CUENTAS POR PAGAR	-18,714.81	
2.1.1.03.006	CUENTAS POR PAGAR	-6,086.65	
2.1.1.03.099	PROVISION HONORARIOS	-8,038.01	
2.1.1.03.	TOTAL OTRAS CUENTAS POR PAGAR		-32,848.45
2.1.1.04.	CUENTAS POR PAGAR SOCIOS		
2.1.1.04.001	PRESTAMOS ACCIONISTAS	-19,290.00	
2.1.1.04.	TOTAL CUENTAS POR PAGAR SOCIOS		-19,290.00
2.1.1.	TOTAL CUENTAS POR PAGAR		-100,659.14
2.1.2.	OBLIGACIONES FISCALES Y SOCIALES		
2.1.2.01.	IMPUESTOS POR PAGAR		
2.1.2.01.004	IMPUESTOS POR PAGAR	-444.47	
2.1.2.01.007	IMPUESTOS DIFERIDOS (IVA)	0.01	
2.1.2.01.	TOTAL IMPUESTOS POR PAGAR		-444.46

BALANCE GENERAL AI: 31/12/2022

Nivel: 5

Código de Cuenta	Nombre de Cuenta		
2.1.2.02.	IESS POR PAGAR		
2.1.2.02.001	APORTE PERSONAL IESS POR	7.26	
2.1.2.02.004	APORTE PATRONAL IESS POR	9.32	
2.1.2.02.005	PRESTAMOS IESS POR PAGAR	-642.11	
2.1.2.02.	TOTAL IESS POR PAGAR	-625.53	
2.1.2.	TOTAL OBLIGACIONES FISCALES Y		-1,069.99
2.1.5.	ANTICIPO CLIENTES		
2.1.5.01.	ANTICIPO CLIENTES		
2.1.5.01.001	ANTICIPO CLIENTE X	-10,710.10	
2.1.5.01.	TOTAL ANTICIPO CLIENTES	-10,710.10	
2.1.5.	TOTAL ANTICIPO CLIENTES		-10,710.10
2.1.	TOTAL CORRIENTE		-112,439.23
2.2.	PASIVOS A LARGO PLAZO		
2.2.1.	PRESTAMOS		
2.2.1.01.	PRESTAMOS LOCALES		
2.2.1.01.001	BANCO DEL AUSTRO	-10,982.43	
2.2.1.01.003	INTERESES POR PAGAR BANCO DEL	-580.57	
2.2.1.01.	TOTAL PRESTAMOS LOCALES	-11,563.00	
2.2.1.	TOTAL PRESTAMOS		-11,563.00
2.2.	TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZO		-11,563.00
2.	TOTAL PASIVOS		-124,002.23
			-124,002.23
3.	PATRIMONIO		
3.1.	PATRIMONIO		
3.1.1.	PATRIMONIO		
3.1.1.01.	CAPITAL SOCIAL		
3.1.1.01.002	APORTE CAPITAL	-400.00	
3.1.1.01.	TOTAL CAPITAL SOCIAL		-400.00
3.1.1.03.	UTILIDADES/PERDIDAS EJERCICIOS		
3.1.1.03.001	UTILIDADES ACUM. EJERCICIOS	-65,414.18	
3.1.1.03.002	PERDIDAS ACUMULADAS AÑOS	13,646.59	
3.1.1.03.003	UTILIDAD DEL EJERCICIO	-29,881.60	
3.1.1.03.099	RESULTADO DE EJERCICIOS	11,000.00	
3.1.1.03.	TOTAL UTILIDADES/PERDIDAS	-70,649.19	
3.1.1.	TOTAL PATRIMONIO		-71,049.19
3.1.	TOTAL PATRIMONIO		-71,049.19
3.	TOTAL PATRIMONIO		-71,049.19
			-71,049.19

TOTAL PASIVO + PATRIMONIO :

-195,051.42

JUAN DIEGO CEVALLOS

1712530672

GERENTE

XAVIER JOSE TAIPE

0503660458001

CONTADOR

BALANCE GENERAL Al: 31/12/2023

Nivel: 5

Código de Cuenta	Nombre de Cuenta		
1.	ACTIVOS		
1.1.	CORRIENTE		
1.1.1.	DISPONIBLE		
1.1.1.01.	CAJA		
1.1.1.01.002	CAJA CHICA	583.66	
1.1.1.01.	TOTAL CAJA		583.66
1.1.1.02.	BANCOS		
1.1.1.02.003	BANCO INTERNACIONAL	1,580.75	
1.1.1.02.009	PRODUBANCO	3,008.92	
1.1.1.02.	TOTAL BANCOS		4,589.67
1.1.1.03.	INVERSIONES		
1.1.1.03.001	INVERSIONES	23,215.18	
1.1.1.03.	TOTAL INVERSIONES		23,215.18
1.1.1.	TOTAL DISPONIBLE		28,388.51
1.1.2.	EXIGIBLE		
1.1.2.01.	CUENTAS POR COBRAR		
1.1.2.01.001	CLIENTES	29,251.57	
1.1.2.01.099	(-) PROVISION INCOBRABLES	-2,207.54	
1.1.2.01.	TOTAL CUENTAS POR COBRAR		27,044.03
1.1.2.02.	IMPUESTOS		
1.1.2.02.003	RETENCIONES IVA CLIENTES	2,951.33	
1.1.2.02.006	RETENCIONES FUENTE CLIENTES	3,975.63	
1.1.2.02.013	CREDITO TRIBUTARIO IVA	847.68	
1.1.2.02.014	CREDITO TRIBUTARIO I.R.	425.97	
1.1.2.02.	TOTAL IMPUESTOS		8,200.61
1.1.2.03.	OTRAS CUENTAS POR COBRAR		
1.1.2.03.002	CUENTAS POR COBRAR	21,821.55	
1.1.2.03.	TOTAL OTRAS CUENTAS POR COBRAR		21,821.55
1.1.2.04.	ANTICIPOS A EMPLEADOS		
1.1.2.04.001	ANTICIPOS A EMPLEADOS	1,850.70	
1.1.2.04.	TOTAL ANTICIPOS A EMPLEADOS		1,850.70
1.1.2.	TOTAL EXIGIBLE		58,916.89
1.1.	TOTAL CORRIENTE		87,305.40
1.2.	ACTIVOS FIJOS		
1.2.1.	ACTIVOS FIJOS		
1.2.1.01.	DEPRECIABLES		
1.2.1.01.001	MUEBLES Y ENSERES	803.73	
1.2.1.01.003	EQUIPO DE COMPUTACION	4,311.93	
1.2.1.01.	TOTAL DEPRECIABLES		5,115.66
1.2.1.02.	DEPRECIACION ACUMULADA		
1.2.1.02.001	DEP.ACUM. MUEBLES Y ENSERES	-367.21	
1.2.1.02.003	DEP.ACUM. EQUIPO DE	-2,520.23	
1.2.1.02.	TOTAL DEPRECIACION ACUMULADA		-2,887.44
1.2.1.	TOTAL ACTIVOS FIJOS		2,228.22

BALANCE GENERAL Al: 31/12/2023

Nivel: 5

Código de Cuenta	Nombre de Cuenta		
1.2.	TOTAL ACTIVOS FIJOS		2,228.22
1.3.	DIFERIDOS		
1.3.1.	DIFERIDOS		
1.3.1.01.	GARANTIAS		
1.3.1.01.001	GARANTIA ARRIENDOS	500.00	
1.3.1.01.002	INSTALACIONES Y ADECUACIONES	58,131.56	
1.3.1.01.	TOTAL GARANTIAS	58,631.56	
1.3.1.	TOTAL DIFERIDOS		58,631.56
1.3.	TOTAL DIFERIDOS		58,631.56
1.	TOTAL ACTIVOS		148,165.18
			148,165.18
2.	PASIVOS		
2.1.	CORRIENTE		
2.1.1.	CUENTAS POR PAGAR		
2.1.1.01.	PROVEEDORES		
2.1.1.01.001	PROVEEDORES	-12,944.82	
2.1.1.01.	TOTAL PROVEEDORES	-12,944.82	
2.1.1.02.	SUELDOS POR PAGAR Y PROVISIONES		
2.1.1.02.001	SUELDOS POR PAGAR	-517.64	
2.1.1.02.002	DECIMO TERCER SUELDO POR	-1,810.42	
2.1.1.02.003	DECIMO CUARTO SUELDO POR	-1,923.82	
2.1.1.02.006	15 % TRABAJADORES POR PAGAR	-858.57	
2.1.1.02.	TOTAL SUELDOS POR PAGAR Y	-5,110.45	
2.1.1.03.	OTRAS CUENTAS POR PAGAR		
2.1.1.03.001	ANTICIPOS DE CLIENTES	-3,583.59	
2.1.1.03.005	CUENTAS POR PAGAR	-4,906.50	
2.1.1.03.	TOTAL OTRAS CUENTAS POR PAGAR	-8,490.09	
2.1.1.04.	CUENTAS POR PAGAR SOCIOS		
2.1.1.04.001	PRESTAMOS ACCIONISTAS	-29,955.00	
2.1.1.04.002	PRESTAMO POR PAGAR JDC	-3,343.44	
2.1.1.04.	TOTAL CUENTAS POR PAGAR SOCIOS	-33,298.44	
2.1.1.	TOTAL CUENTAS POR PAGAR		-59,843.80
2.1.2.	OBLIGACIONES FISCALES Y SOCIALES		
2.1.2.01.	IMPUESTOS POR PAGAR		
2.1.2.01.004	IMPUESTOS POR PAGAR	-65.60	
2.1.2.01.006	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	-1,662.92	
2.1.2.01.007	IMPUESTOS DIFERIDOS (IVA)	-4,249.44	
2.1.2.01.	TOTAL IMPUESTOS POR PAGAR	-5,977.96	
2.1.2.02.	IESS POR PAGAR		
2.1.2.02.001	APORTE PERSONAL IESS POR	-73.38	
2.1.2.02.004	APORTE PATRONAL IESS POR	-38.47	
2.1.2.02.005	PRESTAMOS IESS POR PAGAR	-277.36	
2.1.2.02.	TOTAL IESS POR PAGAR	-389.21	

BALANCE GENERAL Al: 31/12/2023

Nivel: 5

Código de Cuenta	Nombre de Cuenta		
2.1.2.	TOTAL OBLIGACIONES FISCALES Y	-6,367.17	
2.1.5.	ANTICIPO CLIENTES		
2.1.5.01.	ANTICIPO CLIENTES		
2.1.5.01.001	ANTICIPO CLIENTE X	-10,697.41	
2.1.5.01.	TOTAL ANTICIPO CLIENTES	-10,697.41	
2.1.5.	TOTAL ANTICIPO CLIENTES	-10,697.41	
2.1.	TOTAL CORRIENTE	-76,908.38	
2.	TOTAL PASIVOS		-76,908.38
			-76,908.38
3.	PATRIMONIO		
3.1.	PATRIMONIO		
3.1.1.	PATRIMONIO		
3.1.1.01.	CAPITAL SOCIAL		
3.1.1.01.002	APORTE CAPITAL	-400.00	
3.1.1.01.	TOTAL CAPITAL SOCIAL	-400.00	
3.1.1.03.	UTILIDADES/PERDIDAS EJERCICIOS		
3.1.1.03.001	UTILIDADES ACUM. EJERCICIOS	-92,301.11	
3.1.1.03.002	PERDIDAS ACUMULADAS AÑOS	13,646.59	
3.1.1.03.003	UTILIDAD DEL EJERCICIO	-3,202.18	
3.1.1.03.099	RESULTADO DE EJERCICIOS	11,000.00	
3.1.1.03.	TOTAL UTILIDADES/PERDIDAS	-70,856.70	
3.1.1.	TOTAL PATRIMONIO	-71,256.70	
3.1.	TOTAL PATRIMONIO	-71,256.70	
3.	TOTAL PATRIMONIO		-71,256.70
			-71,256.70
	RESULTADO DEL PERIODO :		-0.10
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO :		-148,165.18

JUAN DIEGO CEVALLOS
1712530672
GERENTE

XAVIER JOSE TAIPE
0503660458001
CONTADOR

BALANCE GENERAL Al: 31/12/2024

Nivel: 5

Código de Cuenta	Nombre de Cuenta		
1.	ACTIVOS		
1.1.	CORRIENTE		
1.1.1.	DISPONIBLE		
1.1.1.02.	BANCOS		
1.1.1.02.002	BANCO AUSTRO	950.00	
1.1.1.02.003	BANCO INTERNACIONAL	7,748.80	
1.1.1.02.009	PRODUBANCO	17,479.67	
1.1.1.02.	TOTAL BANCOS		26,178.47
1.1.1.03.	INVERSIONES		
1.1.1.03.001	INVERSIONES	23,215.18	
1.1.1.03.	TOTAL INVERSIONES		23,215.18
1.1.1.	TOTAL DISPONIBLE		49,393.65
1.1.2.	EXIGIBLE		
1.1.2.01.	CUENTAS POR COBRAR		
1.1.2.01.001	CLIENTES	27,479.92	
1.1.2.01.099	(-) PROVISION INCOBRABLES	-2,207.54	
1.1.2.01.	TOTAL CUENTAS POR COBRAR		25,272.38
1.1.2.02.	IMPUESTOS		
1.1.2.02.001	IVA EN COMPRAS	-67.50	
1.1.2.02.003	RETENCIONES IVA CLIENTES	-107.63	
1.1.2.02.006	RETENCIONES FUENTE CLIENTES	-30.75	
1.1.2.02.014	CREDITO TRIBUTARIO I.R	3,827.99	
1.1.2.02.	TOTAL IMPUESTOS		3,622.11
1.1.2.03.	OTRAS CUENTAS POR COBRAR		
1.1.2.03.002	CUENTAS POR COBRAR	22,917.75	
1.1.2.03.003	CUENTAS POR COBRAR SOCIOS	46,642.64	
1.1.2.03.005	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	16,174.20	
1.1.2.03.006	CUENTAS POR COBRAR	20,844.76	
1.1.2.03.007	CUENTAS POR COBRAR SENIOR	2,194.80	
1.1.2.03.	TOTAL OTRAS CUENTAS POR COBRAR		108,774.15
1.1.2.04.	ANTICIPOS A EMPLEADOS		
1.1.2.04.001	ANTICIPOS A EMPLEADOS	380.63	
1.1.2.04.	TOTAL ANTICIPOS A EMPLEADOS		380.63
1.1.2.05.	ANTICIPOS A PROVEEDORES		
1.1.2.05.001	ANTICIPOS A PROVEEDORES	9,732.25	
1.1.2.05.	TOTAL ANTICIPOS A PROVEEDORES		9,732.25
1.1.2.	TOTAL EXIGIBLE		147,781.52
1.1.	TOTAL CORRIENTE		197,175.17
1.2.	ACTIVOS FIJOS		
1.2.1.	ACTIVOS FIJOS		
1.2.1.01.	DEPRECIABLES		
1.2.1.01.001	MUEBLES Y ENSERES	958.37	
1.2.1.01.003	EQUIPO DE COMPUTACION	4,311.93	
1.2.1.01.006	CONSTRUCCIONES EN CURSO	56.79	

BALANCE GENERAL Al: 31/12/2024

Nivel: 5

Código de Cuenta	Nombre de Cuenta		
1.2.1.01.	TOTAL DEPRECIABLES	5,327.09	
1.2.1.02.	DEPRECIACION ACUMULADA		
1.2.1.02.001	DEP.ACUM. MUEBLES Y ENSERES	-367.21	
1.2.1.02.003	DEP.ACUM. EQUIPO DE	-2,520.23	
1.2.1.02.	TOTAL DEPRECIACION ACUMULADA	-2,887.44	
1.2.1.	TOTAL ACTIVOS FIJOS	2,439.65	
1.2.	TOTAL ACTIVOS FIJOS		2,439.65
1.3.	DIFERIDOS		
1.3.1.	DIFERIDOS		
1.3.1.01.	GARANTIAS		
1.3.1.01.001	GARANTIA ARRIENDOS	1,050.00	
1.3.1.01.002	INSTALACIONES Y ADECUACIONES	65,105.34	
1.3.1.01.	TOTAL GARANTIAS	66,155.34	
1.3.1.	TOTAL DIFERIDOS		66,155.34
1.3.	TOTAL DIFERIDOS		66,155.34
1.	TOTAL ACTIVOS		265,770.16
			265,770.16
2.	PASIVOS		
2.1.	CORRIENTE		
2.1.1.	CUENTAS POR PAGAR		
2.1.1.01.	PROVEEDORES		
2.1.1.01.001	PROVEEDORES	-38,956.17	
2.1.1.01.	TOTAL PROVEEDORES	-38,956.17	
2.1.1.02.	SUELDOS POR PAGAR Y PROVISIONES		
2.1.1.02.001	SUELDOS POR PAGAR	-4,888.82	
2.1.1.02.002	DECIMO TERCER SUELDO POR	-462.82	
2.1.1.02.003	DECIMO CUARTO SUELDO POR	-337.50	
2.1.1.02.006	15 % TRABAJADORES POR PAGAR	-1,945.32	
2.1.1.02.	TOTAL SUELDOS POR PAGAR Y	-7,634.46	
2.1.1.03.	OTRAS CUENTAS POR PAGAR		
2.1.1.03.001	ANTICIPOS DE CLIENTES	-7,208.87	
2.1.1.03.007	VALORES POR IDENTIFICAR	-125.25	
2.1.1.03.008	CUENTAS POR PAGAR	-16,707.01	
2.1.1.03.009	CUENTAS POR PAGAR JDC	-17,000.00	
2.1.1.03.	TOTAL OTRAS CUENTAS POR PAGAR	-41,041.13	
2.1.1.04.	CUENTAS POR PAGAR SOCIOS		
2.1.1.04.001	PRESTAMOS ACCIONISTAS	-29,955.00	
2.1.1.04.002	PRESTAMO POR PAGAR JDC	-1,943.44	
2.1.1.04.003	PRESTAMO POR PAGAR	-50,029.02	
2.1.1.04.	TOTAL CUENTAS POR PAGAR SOCIOS	-81,927.46	
2.1.1.	TOTAL CUENTAS POR PAGAR		-169,559.22
2.1.2.	OBLIGACIONES FISCALES Y SOCIALES		
2.1.2.01.	IMPUESTOS POR PAGAR		

BALANCE GENERAL Al: 31/12/2024

Nivel: 5

Código de Cuenta	Nombre de Cuenta		
2.1.2.01.003	RETENCIONES IVA POR PAGAR	-83.17	
2.1.2.01.004	IMPUESTOS POR PAGAR	-346.32	
2.1.2.01.005	RETENCIONES EN LA FUENTE POR	-78.78	
2.1.2.01.006	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	-0.17	
2.1.2.01.007	IMPUESTOS DIFERIDOS (IVA)	-360.07	
2.1.2.01.	TOTAL IMPUESTOS POR PAGAR	-868.51	
2.1.2.02.	IESS POR PAGAR		
2.1.2.02.001	APORTE PERSONAL IESS POR	-1,632.45	
2.1.2.02.004	APORTE PATRONAL IESS POR	-2,162.89	
2.1.2.02.005	PRESTAMOS IESS POR PAGAR	-1,392.44	
2.1.2.02.	TOTAL IESS POR PAGAR	-5,187.78	
2.1.2.	TOTAL OBLIGACIONES FISCALES Y	-6,056.29	
2.1.5.	ANTICIPO CLIENTES		
2.1.5.01.	ANTICIPO CLIENTES		
2.1.5.01.001	ANTICIPO CLIENTE X	-10,697.41	
2.1.5.01.	TOTAL ANTICIPO CLIENTES	-10,697.41	
2.1.5.	TOTAL ANTICIPO CLIENTES	-10,697.41	
2.1.	TOTAL CORRIENTE	-186,312.92	
2.	TOTAL PASIVOS	-186,312.92	
			-186,312.92
3.	PATRIMONIO		
3.1.	PATRIMONIO		
3.1.1.	PATRIMONIO		
3.1.1.01.	CAPITAL SOCIAL		
3.1.1.01.002	APORTE CAPITAL	-400.00	
3.1.1.01.	TOTAL CAPITAL SOCIAL	-400.00	
3.1.1.03.	UTILIDADES/PERDIDAS EJERCICIOS		
3.1.1.03.001	UTILIDADES ACUM. EJERCICIOS	-92,301.11	
3.1.1.03.002	PERDIDAS ACUMULADAS AÑOS	13,646.59	
3.1.1.03.003	UTILIDAD DEL EJERCICIO	-3,202.18	
3.1.1.03.099	RESULTADO DE EJERCICIOS	11,000.00	
3.1.1.03.	TOTAL UTILIDADES/PERDIDAS	-70,856.70	
3.1.1.	TOTAL PATRIMONIO	-71,256.70	
3.1.	TOTAL PATRIMONIO	-71,256.70	
3.	TOTAL PATRIMONIO	-71,256.70	
			-71,256.70

RESULTADO DEL PERIODO :	-8,200.54
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO :	-265,770.16

JUAN DIEGO CEVALLOS
1712530672
GERENTE

XAVIER JOSE TAIPE
0503660458001
CONTADOR

room

Workplace

Reunión

Pantalla de Justin Mantuano

Vista

—

□

×

Lisley Zambrano

Xavier Lascano

Justin Mantuano

Autoguardado

preguntas - Word

Buscar

Básic. ses.

Archivo

Inicio

Insertar

Diseño

Disposición

Referencias

Correspondencia

Revisar

Vista

Ayuda

Nitro Pro 10

Acrobat

Cortar

Copiar

Copiar formato

Portapapeles

Fuente

Parágrafo

Estilos

Edición

Adobe Acrobat

Compartir

Buscar

Reemplazar

Seleccionar

Crear un PDF

	para las operaciones diarias.					
12	He sido testigo de dificultades o retrasos en el pago a proveedores debido a la falta de liquidez.					x
13	Considero que una parte importante de los recursos de la empresa está "inmovilizada" en cuentas por cobrar.		x			
14	Noto una relación directa entre la eficiencia de nuestra gestión de cobro y la capacidad de la empresa para cumplir sus pagos a corto plazo.				x	
15	En general, considero que la				x	

28°C

Mayorm. nublado

Buscar

Participantes

Chat

Reaccionar

Compartir

Al Companion

Información de la reunión

Más

Abandonar

ESP LA

12:16

15/1/2026