



UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ

**INFORME FINAL DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN, PREVIO A
LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

Título de la Investigación:

Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en el Colegio
de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí.

Autora: Karen Dayana Lucas Delgado

Tutora: Ing. Dallas Cecilia San Andrés Hormaza, Mgtr.

Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio

Carera de Contabilidad y Auditoría

Manta – Manabí - Ecuador

Diciembre, 2024

	NOMBRE DEL DOCUMENTO: CERTIFICADO DE TUTOR(A).	CÓDIGO: PAT-04-F-004
	PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO BAJO LA UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR	REVISIÓN: 1 Página II 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 Karen Dayana Lucas Delgado, legalmente matriculado/a en la carrera de Contabilidad y Auditoría, período académico 2024-2025-2, cumpliendo el total de 383 horas, cuyo tema del proyecto o núcleo problémico es **"Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en el Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí."**

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, lunes 30 de diciembre de 2024.

Lo certifico,



Ing. Dallas Cecilia San Andrés Hormaza
Docente Tutor(a)
Área: Contabilidad y Auditoría

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, **Lucas Delgado Karen Dayana**, identificada con cédula de identidad número 131540504-1, afirmo que el trabajo titulado “**Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en el Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí.**”, elaborado como requisito para obtener el título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría, ha sido creado respetando los derechos intelectuales de terceros. Se han incluido citas adecuadas en las páginas correspondientes y referencias bibliográficas necesarias.

De este modo, declaro que el contenido del Trabajo de Titulación presentado es de mi completa autoría y me hago responsable de su veracidad.

Manta, lunes 30 de diciembre de 2024.

Atentamente:

Karen Lucas D.

Lucas Delgado Karen Dayana

C.I. 131540504-1

APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN POR EL TRIBUNAL

Los miembros del tribunal de grado aprueban el presente informe correspondiente al proyecto de investigación, presentado por la Srta. Karen Dayana Lucas Delgado; de acuerdo con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí.

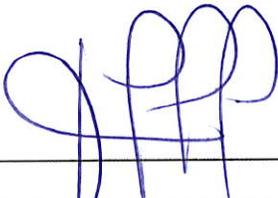
Con el tema “**Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en el Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí**”.

APROBADO



PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Mgs. Valeria Intriago Molina



MIEMBRO DEL TRIBUNAL 1

Mgs. Cedeño Choez Pedro Javier



MIEMBRO DEL TRIBUNAL 2

Mgs. Murillo Delgado Gabriel

DEDICATORIA

El presente trabajo académico se lo dedico en primer lugar a Dios, por concederme la fortaleza, bendecirme, protegerme y darme la voluntad necesaria para culminar con esta etapa de estudio y lograr cumplir uno de mis sueños más anhelados de ser una profesional.

A las personas más importantes de mi vida mis padres, Carlos Lucas y Marlene Delgado, por ser mi guía, fuente de inspiración y mi mayor fortaleza en cada momento difícil, por ser ejemplo de esfuerzo y perseverancia, enseñándome que el esfuerzo y la constancia son la clave para lograr cualquier objetivo.

A mis hermanos Alexander y Pamela con quienes he compartido toda mi vida, porque a pesar de todo nos hemos mantenido juntos en la lucha para mejorar cada día y motivarnos a seguir adelante, con un mismo propósito.

Este logro es el resultado del amor, el apoyo incondicional y la confianza que todos ustedes han depositado en mí, ustedes son mi mayor motivación, por eso este logro es para ustedes, que son mi razón de ser y mi inspiración para seguir avanzando en la vida.

Karen Dayana Lucas Delgado

RECONOCIMIENTO

Agradezco principalmente a mis padres por su amor incondicional, paciencia infinita y sacrificios constantes, pues han sido un pilar fundamental en mi vida, gracias por creer siempre en mí y en lo capaz que soy, por enseñarme que con esfuerzo y dedicación no hay meta imposible, por apoyarme en todo momento, por los valores que me han inculcado y por haberme dado la oportunidad de recibir una excelente educación que me ha formado tanto personal como profesionalmente.

A mis hermanos por ser mis compañeros invaluable en esta travesía llamada vida, por sus palabras de aliento en cada momento difícil, por su cariño, apoyo emocional y por ser una parte fundamental de mi vida

Agradezco profundamente a mi tutora de tesis la Ing. Dallas Cecilia San Andrés Hormaza, por su valiosa orientación y apoyo durante toda la elaboración de este proyecto, su guía ha sido clave fundamental para la culminación de este proyecto.

Al Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí por permitirme realizar esta investigación y brindarme su tiempo

A los docentes que, a lo largo de mi formación profesional, compartieron conmigo sus conocimientos y enseñanzas, contribuyendo significativamente a mi crecimiento académico y profesional.

Karen Dayana Lucas Delgado

Índice de contenido

CERTIFICACIÓN DE LA TUTORA.....	II
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	III
APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN POR EL TRIBUNAL..	IV
DEDICATORIA.....	V
RECONOCIMIENTO.....	VI
RESUMEN	XIV
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	3
1. MARCO TEÓRICO.....	3
1.1. Fundamentación Teórica	3
1.1.1 <i>Variable independiente: Cuentas por cobrar</i>	3
1.1.1.1. Definición de cuentas por cobrar.....	3
1.1.1.2 Importancia.....	3
1.1.1.3 Clasificación de las cuentas por cobrar	3
1.1.1.3.1 Su disponibilidad.....	4
1.1.1.3.2 Su origen.....	4
1.1.1.4 Gestión de cobranzas.....	4
1.1.1.5 Estrategias de cobranzas.....	4
1.1.1.6 Características del proceso de cobranzas	6
1.1.1.7 Políticas de créditos y cobranzas.....	8
1.1.1.8 Cuentas incobrables.....	9
1.1.1.9 Indicadores de gestión	9
1.1.1.9.1 Promedio de cuentas por cobrar	9
1.1.1.9.2 Rotación de cuentas por cobrar	9
1.1.1.9.3 Días promedio de cobranza	10
1.1.1.10 Cartera vencida.....	10

1.1.2. Variable dependiente: Liquidez.....	10
1.1.2.1 Definición de liquidez	10
1.1.2.2 Importancia.....	10
1.1.2.3 Clasificación de los indicadores de liquidez	11
1.1.2.3.1 Liquidez corriente.....	11
1.1.2.3.2 Prueba ácida	11
1.1.2.3.3 Prueba defensiva.....	12
1.1.2.3.4 Capital de trabajo.....	12
1.1.2.4 Endeudamiento	12
1.1.2.5 Riesgo de liquidez	13
1.1.2.6 Gestión de riesgo de liquidez	14
1.1.2.7 Funciones de la liquidez	14
1.2. Antecedentes investigativos	14
1.2.1 Antecedente 1	14
1.2.2 Antecedente 2	15
1.2.3 Antecedente 3	16
1.2.4 Antecedente 4	17
1.2.5 Antecedente 5	18
1.3. Fundamentación Legal	19
1.3.1 Norma Internacional de Información Financiera 9 (NIIF 9 Instrumentos Financieros).....	20
1.3.2 Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno	20
CAPÍTULO II.....	21
2. DIAGNÓSTICO O ESTUDIO DE CAMPO.....	21
2.1. Presentación de la empresa	21
2.1.1 Logotipo	21
2.1.2 Ubicación.....	21

2.1.3 Información de contacto	22
2.1.4 Organigrama	22
2.2. Metodología	23
2.2.1 Modalidad de investigación	23
2.2.1.1 Método analítico	23
2.2.1.2 Método deductivo	23
2.2.1.3 Método comparativo	24
2.2.1.4 Método sintético	24
2.2.2 Tipo de investigación	24
2.2.2.1 Documental	24
2.2.2.2 De campo	24
2.3 Población y muestra	25
2.3.1 Población	25
2.3.2 Muestra	25
2.4 Técnicas e instrumentos	26
2.4.1. Entrevista	26
2.4.2 Check list	26
2.4.3 Encuesta	27
2.5 Análisis e interpretación de resultados	27
2.5.1 Entrevistas aplicadas	27
2.5.1.1 Entrevista al presidente del CIEEMA	27
2.5.1.2 Análisis de la entrevista realizada al presidente del CIEEMA	29
2.5.1.3 Entrevista a la contadora del CIEEMA	30
2.5.1.4 Análisis de la entrevista realizada a la contadora del CIEEMA	32
2.5.2 Encuesta aplicada	33
2.5.2.1 Resultados de encuesta aplicada a socios del CIEEMA	33
2.5.2.2 Análisis de resultados de la encuesta	35

2.5.3 Análisis del Check list aplicado	40
2.5.4 Indicadores financieros	44
2.5.4.1 Análisis General	46
CAPÍTULO III	47
3. PROPUESTA	47
3.1. Título de la propuesta	47
3.2. Justificación	47
3.3. Objetivos	47
3.3.1 Objetivo general	47
3.3.2 Objetivos específicos.....	47
3.4. Beneficiarios	48
3.5. Factibilidad	48
3.5.1 Técnica	48
3.5.2 Económica	48
3.5.3 Operativa	48
3.5.4 Legal.....	49
3.6. Desarrollo de la propuesta	49
3.6.1 Plan estratégico.....	49
3.6.1.1 Estrategia de morosidad	50
3.6.1.1.1 Factores que influyen en la morosidad.....	50
3.6.1.1.2 Estrategias para reducir la morosidad	50
3.6.1.2 Estrategia de cobranza.....	51
3.6.1.2.1 Tipos de cobranza	51
3.6.1.2.2 Herramientas de cobro.....	52
3.6.1.2.3 Estrategia de cobranza.....	53
3.6.1.3 Prevención de cartera vencida.....	54
3.6.1.3.1 Seguimiento continuo.....	54

3.6.1.3.2 Capacitación y comunicación.....	54
3.6.1.3.3 Fortalecimiento del Equipo de Cobranza	55
3.6.1.4 Sanciones.....	55
3.6.1.5 Incentivos o beneficios.....	56
3.6.1.6 Indicadores para medir la recuperación y depuración de la cartera vencida.....	60
3.6.1.7 Diagrama de flujo sobre el proceso de depuración y recuperación de cartera vencida.....	61
3.6.1.8 Cronograma	64
3.6.1.9 Libro diario.....	65
CONCLUSIONES	67
RECOMENDACIONES	68
BIBLIOGRAFÍA	69
ANEXOS.....	73
Anexo 1. Entrevista con respuestas realizadas al Presidente del CIEEMA	73
Anexo 2. Entrevista con respuestas realizadas a la contadora del CIEEMA	75
Anexo 3. Check list aplicado a la contadora del CIEEMA	77
Anexo 4. Formato de la encuesta aplicada a los socios del CIEEMA	80
Anexo 5. Entrevista al Presidente del CIEEMA	81
Anexo 6. Entrevista a la contadora del CIEEMA	82
Anexo 7. Formato de carta amistosa	83
Anexo 8. Formato de carta persuasiva.....	84
Anexo 9. Formato de carta ultimátum.....	85
Anexo 10. Balance general del CIEEMA.....	86
Anexo 11. Certificado de Análisis Compilatio	87

Índice de Tablas

Tabla 1 Población de estudio del CIEEMA.....	25
Tabla 2 Muestra seleccionada del CIEEMA.....	26
Tabla 3 Resultados de las encuestas a los socios del CIEEMA.....	33
Tabla 4 Resultados del Check list aplicado a la contadora del CIEEMA.....	40
Tabla 5 Resultado del nivel de Confianza y Riesgo	43
Tabla 6 Aplicación de indicadores para conocer el estado de la empresa	44
Tabla 7 Estrategia de cobranzas.....	53
Tabla 8 Sistema de Sanciones Progresivas	55
Tabla 9 "Socio Premium" - Programa de Fidelización.....	57
Tabla 10 "Regularización Express" - Programa de Recuperación.....	57
Tabla 11 "Días de Oportunidad" - Campañas Especiales	58
Tabla 12 Programa de Reconexión Institucional.....	59
Tabla 13 Descripción de los símbolos utilizados para el diagrama.....	61
Tabla 14 Cronograma	64
Tabla 15 Libro diario	65

Índice de Ecuaciones

Ecuación 1 Promedio de cuentas por cobrar	9
Ecuación 2 Rotación de cuentas por cobrar	9
Ecuación 3 Días promedio de cobranza	10
Ecuación 4 Liquidez corriente.....	11
Ecuación 5 Prueba ácida.....	11
Ecuación 6 Prueba defensiva.....	12
Ecuación 7 Capital de trabajo.....	12
Ecuación 8 Índice de Recuperación de Cartera.....	60
Ecuación 9 Tasa de Depuración de Cartera.....	60
Ecuación 10 Días Promedio de Cobranza	60
Ecuación 11 Índice de Cumplimiento de Pagos	61
Ecuación 12 Tasa de Morosidad.....	61

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 Pasos del proceso de cobranzas	6
Ilustración 2 Características del proceso de cobranzas.....	7
Ilustración 3 ¿Por qué gestionar el riesgo de liquidez?	14
Ilustración 4 Organigrama del CIEEMA	22
Ilustración 5 Tabulación pregunta #1 de la encuesta	36
Ilustración 6 Tabulación pregunta #2 de la encuesta	36
Ilustración 7 Tabulación pregunta #3 de la encuesta	37
Ilustración 8 Tabulación pregunta #4 de la encuesta	37
Ilustración 9 Tabulación pregunta #5 de la encuesta	38
Ilustración 10 Tabulación pregunta #6 de la encuesta	39
Ilustración 11 Tabulación pregunta #7 de la encuesta	39
Ilustración 12 Tabulación del resultado del nivel de Confianza y Riesgo.....	43
Ilustración 13 Plan estratégico.....	49
Ilustración 14 Diagrama de flujo sobre el proceso de depuración y recuperación de cartera vencida.....	62

RESUMEN

El objetivo del presente proyecto de investigación es analizar cómo la gestión de cuentas por cobrar afecta la liquidez del Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí, donde la carencia de procedimientos organizados para el seguimiento y recuperación de deudas son su principal problemática, debido a una comunicación deficiente con los socios y la falta de seguimiento constante en los pagos. Estas limitaciones han tenido un efecto negativo en la liquidez, dificultando la realización de proyectos y el mantenimiento de infraestructura.

Para abordar esta problemática, se emplearon los siguientes métodos: analítico, deductivo, comparativo y sintético, para descomponer, evaluar y sintetizar la información relacionada con la gestión de cuentas por cobrar. Además, se utilizaron técnicas de recolección de datos como: entrevistas, encuestas y un check list, herramientas que facilitaron la obtención de información relevante sobre los procesos y las dificultades que enfrenta el CIEEMA.

Los resultados reflejaron una gestión inadecuada de las cuentas por cobrar, caracterizada por procesos no estandarizados y la falta de indicadores de gestión. Esto ha provocado una acumulación de deudas, insuficiencia en la liquidez y limitaciones para llevar a cabo actividades prioritarias.

En respuesta a esta problemática, se diseñó un plan estratégico para mejorar la gestión de las cuentas por cobrar, este plan incluye estrategias dirigidas a reducir la morosidad, mediante el uso de herramientas efectivas de cobranza y como prevenir la cartera vencida. Con esto se busca optimizar la gestión de cuentas por cobrar y mejorar la liquidez del CIEEMA.

Palabras claves: gestión de cuentas por cobrar, liquidez, plan estratégico, estrategias, morosidad.

INTRODUCCIÓN

La adecuada gestión de las cuentas por cobrar es fundamental para garantizar la salud financiera de cualquier organización, dado su impacto directo en la liquidez y la capacidad operativa. En el caso del Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí (CIEEMA), la investigación se enfoca en una problemática que afecta significativamente su estabilidad: la deficiencia en la comunicación con los socios y la ausencia de procedimientos claros para el seguimiento y recuperación de deudas. Estas limitaciones han provocado un aumento en la cartera vencida, impactando de forma negativa la ejecución de proyectos, el mantenimiento de la infraestructura y la calidad de los servicios ofrecidos a los socios.

La importancia de este estudio se fundamenta en experiencias previas documentadas tanto a nivel nacional como internacional, donde se ha demostrado que una mala gestión de las cuentas por cobrar afecta de forma negativa la liquidez, limitando la capacidad de las organizaciones para cumplir con sus compromisos.

El objetivo principal de esta investigación es analizar cómo se relaciona la gestión de cuentas por cobrar con la liquidez del CIEEMA. La investigación se desarrolla empleando métodos analíticos, deductivos, comparativos y sintéticos, además de técnicas como encuestas, entrevistas y Check list aplicadas a una muestra representativa del personal administrativo y socios del CIEEMA.

Los resultados obtenidos indican que las deficiencias actuales encontradas en la gestión de las cuentas por cobrar, como: la falta de estandarización en los procesos, la comunicación limitada entre el encargado de cobranzas con los deudores y la falta de indicadores de gestión, son factores claves que afectan negativamente la liquidez de la institución.

Para solucionar esta situación, se diseñó un plan estratégico que incluye estrategias dirigidas a reducir la morosidad, mediante el uso de herramientas efectivas de cobranza, la prevención de cartera vencida, aplicación de incentivos para socios que se encuentre comprometidos a realizar sus pagos de forma puntual, sanciones para aquellos que no estén al día con sus pagos y el uso de indicadores financieros para monitorear la efectividad en la recuperación de deudas, así también como estrategias preventivas orientadas a reducir la morosidad. Este plan estratégico no solo tiene como objetivo optimizar la gestión de las cuentas por cobrar, sino también fortalecer la liquidez y capacidad operativa del CIEEMA,

asegurando así que se mantenga la calidad de sus servicios y el cumplimiento de sus objetivos institucionales a largo plazo.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO

1.1. Fundamentación Teórica

1.1.1 Variable independiente: Cuentas por cobrar

1.1.1.1. Definición de cuentas por cobrar

Para Pérez (2018) las cuentas por cobrar se definen como montos, que los clientes deben a la empresa por la venta de bienes o la prestación de servicios. Estas cuentas forman parte del activo corriente, se originan principalmente por las ventas a crédito.

Asimismo, (Llanos, 2020) menciona que estas cuentas por cobrar son una forma de financiamiento para la empresa, permiten ofrecer bienes y servicios a terceros por medio de facilidades de crédito. Estas cuentas son el resultado de ventas o servicios prestados a crédito, deben ser pagados en un plazo determinado.

Con base a lo mencionado por los autores, las cuentas por cobrar son activos más valiosos para una empresa, siendo el segundo parámetro que denota mayor liquidez, después del efectivo. Representan la venta o prestación de bienes o servicios, esperando recuperar el dinero en plazos acordados. Además, estas cuentas son esenciales para mantener un flujo de caja saludable y su efectividad depende de aplicar una gestión de cobranza eficiente.

1.1.1.2 Importancia

El otorgamiento de créditos por parte de las empresas según Pérez (2018) desempeña un papel fundamental, porque incrementa la atracción de sus productos o servicios ofrecidos; permitiendo así, destacarse en el mercado y por ende se convierte en un factor clave para que los consumidores elijan su oferta en lugar de optar por la competencia.

Desde una perspectiva administrativa, la gestión de estas cuentas o créditos es crucial, porque busca maximizar los beneficios de la empresa, con el objetivo de incrementar las ventas o la prestación de servicios. Sin embargo, si el cumplimiento de estas obligaciones por parte de los clientes se retrasa, el flujo de efectivo se verá afectado, lo que puede dificultar el cumplimiento de diversas operaciones y obligaciones financieras.

1.1.1.3 Clasificación de las cuentas por cobrar

De acuerdo con Llanos (2020) las cuentas por cobrar se clasifican según:

1.1.1.3.1 Su disponibilidad

➤ **A corto plazo**

Se consideran cuentas por cobrar a corto plazo, si el tiempo establecido para el pago, es menor a un año.

➤ **A largo plazo**

Se consideran cuentas por cobrar a largo plazo, si el tiempo establecido para el pago, es mayor a un año.

1.1.1.3.2 Su origen

➤ **Comerciales**

Estas se reconocen en la cuenta de clientes comerciales; para financiar la venta de productos o prestación de servicios.

➤ **Deudores diversos**

Proviene de fuentes distintas a las ventas y servicios, surgen de transacciones diferentes a la actividad principal de la entidad, como préstamos otorgados a empleados o accionistas.

1.1.1.4 Gestión de cobranzas

Para Espinoza (2020) la gestión de cobranzas se trata de un conjunto de acciones coordinadas que se implementan de manera adecuada y en el momento oportuno, para recuperar las cuentas por cobrar. Es fundamental mantener contacto y una comunicación constante con los clientes o deudores, con el fin de proponer soluciones óptimas adaptadas a cada situación. Además, es importante registrar las acciones ejecutadas para llevar a cabo un seguimiento continuo y asegurar el cumplimiento de los acuerdos negociados.

1.1.1.5 Estrategias de cobranzas

Son métodos y acciones diseñadas e implementadas para garantizar la recuperación oportuna de las cuentas por cobrar, como políticas de crédito, procedimientos de seguimiento y cobranza. Según Calderón (2019), “estas estrategias pueden incluir comunicación temprana con los deudores, negociación de acuerdos de pago, seguimiento de cuentas y mejoras tanto en las políticas como en las prácticas de cobranza”.

Para Fernandez et al., (2022) “el objetivo de estas estrategias es recuperar de forma efectiva las deudas incobrables, reducir el impacto financiero para mejorar la eficiencia y liquidez de la empresa. Deben aplicarse de forma sistemática y personalizada a la situación de todos y cada uno de los deudores”.

De acuerdo con Espinoza (2020), una estrategia clave en el proceso de cobranzas es saber determinar o clasificar a los clientes y sus cuentas en función de diversos criterios, como:

➤ **Antigüedad**

Se deben clasificar las deudas según el tiempo que llevan pendientes. Por lo general, se dividen en intervalos de tiempo como: de 0 a 30 días, 31 a 60 días, 61 a 90 días, más de 90 días. Aquellas deudas más antiguas requieren mayor atención porque el riesgo de impago aumenta conforme envejece la deuda.

➤ **Monto**

Se refiere al valor total adeudado por el cliente, las cuentas con montos elevados deben recibir más atención porque tienen un mayor impacto en la liquidez de la empresa y se debe priorizar su cobro.

➤ **Producción**

Se refiere a la cantidad de bienes o servicios que un cliente ha adquirido o consumido durante un período de tiempo. Esto ayuda a identificar a los clientes más importantes y con quienes sería beneficioso mantener una buena relación comercial, se pueden ofrecer planes de pago flexibles o negociaciones amistosas para mantener una relación a largo plazo.

➤ **Geografía**

Se refiere a la ubicación geográfica del cliente, puede influir en la eficiencia y los costos del proceso de cobranza, especialmente, si se encuentran en áreas con dificultades logísticas, para clientes en zonas remotas o de difícil acceso, el cobro puede resultar más costoso. En estos casos, es recomendable implementar estrategias de cobranza anticipada o recurrir a métodos automatizados, que pueden ser más efectivos y reducir gastos.

➤ **Perfil del cliente o la deuda**

Esto incluye categorizar a los clientes según su historial crediticio, estabilidad financiera y comportamiento de pagos anteriores. El análisis incluye factores como: la capacidad de pago del cliente, la frecuencia de los pagos, su solidez financiera y relación previa con la empresa.

1.1.1.6 Características del proceso de cobranzas

Para Espinoza (2020) el proceso de cobranza se compone de una serie de pasos que son comunes y se realizan de manera rutinaria en los departamentos de Crédito y Cobranzas, con el fin de maximizar la gestión del cobro y reducir las pérdidas de cuentas por cobrar.

Ilustración 1

Pasos del proceso de cobranzas



Nota: Este gráfico describe los pasos que se deben seguir en un proceso de cobranzas. Adaptado de Gestión de cobranzas, rentabilidad y liquidez de MIPYMES Comercializadoras de materiales de construcción en cuenca, Caso ISCEA CIA. LTDA. (pág. 11), por A. B. Espinoza, 2020.

1. Preparación de la cobranza

Este paso inicial implica organizar toda la información y documentación necesaria para realizar la cobranza, incluye:

- Realizar una revisión de las cuentas por cobrar, para identificar aquellas que están atrasadas o próximas a vencer.
- Agrupar a los clientes según su antigüedad y el monto adeudado.
- Se definen las estrategias y procedimientos que se seguirán para contactar a los deudores, incluyendo los plazos y métodos de comunicación.
- Designar miembros del equipo que se encargarán de las diferentes cuentas o clientes, asegurando que cada caso tenga un responsable claro.

2. Notificación al cliente:

Luego que se haya preparado la cobranza, el siguiente paso es notificar al cliente sobre su deuda. Esto incluye:

- Enviar notificaciones a los clientes a través de diversos canales como: correos electrónicos, mensajes de texto, llamadas telefónicas u oficios, para informar sobre el monto adeudado, la fecha de vencimiento y posibles consecuencias de no cancelar la deuda.

- Ofrecer diferentes opciones para facilitar el pago, como transferencias bancarias, pagos en línea o cheques.
- Realizar un seguimiento para confirmar que el cliente ha recibido la notificación y está al tanto de su situación financiera.

3. Recepción del pago

Una vez que el cliente ha decidido realizar el pago, se procede al siguiente paso, que implica:

- Confirmar con el cliente, que su deuda ha sido saldada, por medio del envío de un recibo o una nota de agradecimiento.

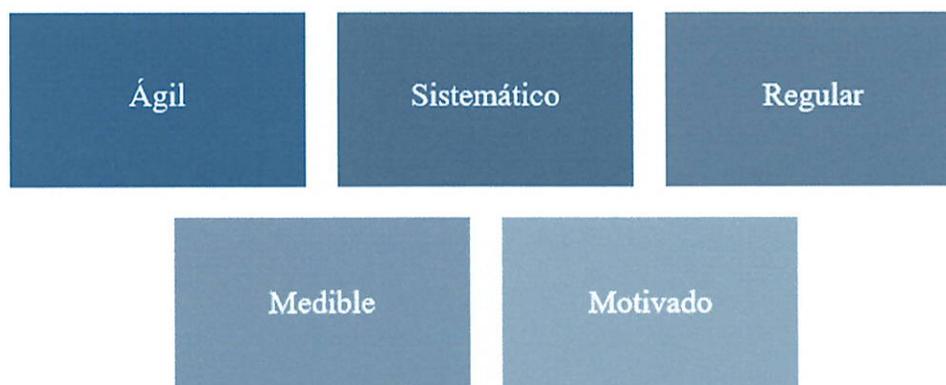
4. Registro del pago en el departamento

Finalmente, después de recibir el pago, es importante que el departamento de cobranza registre esta transacción en los sistemas contables de la empresa, para asegurar que las cuentas por cobrar reflejen de forma correcta la situación actual, de esta manera, se puede terminar con este proceso.

Además, las características que tendrá un proceso de cobranzas eficiente son las siguientes:

Ilustración 2

Características del proceso de cobranzas



Nota: Este gráfico representa las características de un proceso de cobranzas. Adaptado de Gestión de cobranzas, rentabilidad y liquidez de MIPYMES Comercializadoras de materiales de construcción en cuenca, Caso ISCEA CIA. LTDA., por A. B. Espinoza, 2020.

- **Ágil:** El proceso de cobranza debe ser rápido y flexible, permitiendo así, que se adapte a diferentes situaciones, como la rápida resolución de problemas.
- **Sistemático:** El proceso debe ser ordenado y seguir un sistema claro, asegurando que cada paso esté bien definido y estructurado.
- **Regular:** Debe realizarse de manera constante y periódica, para garantizar que las cobranzas se efectúen de manera continua y sin interrupciones.
- **Medible:** Es necesario evaluar y monitorear el proceso mediante indicadores claros para medir su efectividad y eficiencia.
- **Motivado:** Debe existir un incentivo o motivación, tanto para el personal involucrado en el proceso como para los clientes, con el fin de lograr una gestión de cobranzas efectiva. Para lograrlo, es importante ofrecer alternativas de pago como: planes de pago o descuentos por pronto pago, para incentivar al cliente a cumplir con su obligación.

1.1.1.7 Políticas de créditos y cobranzas

Para Vásquez & Vega (2016), las políticas de crédito son guías, directrices o pautas que se establecen para decidir si se concede el crédito a un cliente o no. Para tomar esta opción, se lleva a cabo un análisis y evaluación del cliente, utilizando fuentes de información que ayuden a reducir el riesgo o la posibilidad que el cliente no cumpla con el pago de su deuda.

Por lo tanto, es fundamental definir normas claras para el cobro de cuentas, porque al conceder créditos, se asumen riesgos debido a la posibilidad que las deudas no sean pagadas. Por ello, es importante la implementación de políticas de crédito.

Las políticas de cobranzas consisten en un conjunto de lineamientos, normativas, reglamentos y directrices, establecidas de manera clara y detallada para guiar cómo se deben llevar a cabo los procesos de cobro, cuáles estrategias emplear y de qué manera los clientes realizarán sus pagos, con el fin de reducir el riesgo de cuentas incobrables y prevenir pérdidas significativas en el futuro. (Zamora, 2023)

Por ende, crear e implementar políticas de cobro contribuyen a que la gestión de cobranza se lleve a cabo de manera eficaz, con esto se busca, que los responsables conozcan las acciones o actividades que deben seguir para lograr una adecuada recuperación de cartera, sin afectar las relaciones comerciales con los clientes.

1.1.1.8 Cuentas incobrables

Ponce (2018) nos indica que, las cuentas incobrables “son aquellos montos que han estado en mora por un tiempo prolongado y cuyo deudor no ha demostrado interés de pagarlos, de esta forma se catalogan con una baja probabilidad de recuperación”.

Por su parte, Gonzales & Sanabria (2016) sugiere que la imposibilidad de cobrar las cuentas por cobrar, se debe a que el proceso para el otorgamiento del crédito no es el adecuado, esto dificulta las operaciones de cobro, teniendo como resultado que la empresa no pueda cumplir con sus obligaciones, aumento en la estimación de cuentas incobrables, ausencia de efectivo para cubrir sus necesidades operativas y esto puede significar el cierre del negocio, debido a una mala gestión de las cuentas por cobrar.

Por ello, es importante que las entidades evalúen a cada cliente antes de otorgar un crédito, de esta forma, se puede conocer su capacidad de pago y endeudamiento con el fin de evitar grandes pérdidas por cuentas incobrables.

1.1.1.9 Indicadores de gestión

Estos tipos de indicadores suelen estar directamente relacionados con los análisis de liquidez, miden la rapidez con la que diferentes cuentas se convierten en ventas o efectivo.

1.1.1.9.1 Promedio de cuentas por cobrar

Es el cálculo promedio de las cuentas por cobrar durante un periodo de tiempo determinado. Generalmente, se calcula para conocer la variación del saldo de las cuentas por cobrar y se utiliza como base para calcular otros indicadores: la rotación de cuentas por cobrar y los días promedio de cobranza. (Gaibor & Ronquillo, 2023)

Ecuación 1

Promedio de cuentas por cobrar

$$\text{Promedio de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{2}$$

1.1.1.9.2 Rotación de cuentas por cobrar

“Las cuentas por cobrar son activos que serán más o menos líquidos en función de lo que se tarden en cobrar. Esta ratio nos indica el tiempo promedio en el que esas cuentas pendientes de cobro se convierten en efectivo (Guerrero, 2024)”.

Ecuación 2

Rotación de cuentas por cobrar

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas anuales}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}$$

1.1.1.9.3 Días promedio de cobranza

Es una medida directa del tiempo transcurrido desde la venta hasta el cobro, calcula el número promedio en días que una empresa tarda en realizar el cobro de sus cuentas por cobrar. Si el número de días es menor, significa que la empresa cobra sus deudas de forma rápida. Si la fecha media de cobro es elevada, la empresa puede tener problemas de liquidez porque el dinero tarda mucho en llegar. (Guerrero, 2024)

Ecuación 3

Días promedio de cobranza

$$\text{Días promedio de cobranza} = \frac{365}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

1.1.1.10 Cartera vencida

Para Murillo & Palacios (2022), una cartera vencida se define como aquellas cuentas por cobrar o créditos cuyos pagos están atrasados por un periodo de tiempo de 90 días o más, representando una proporción de la cartera total y es un indicador de riesgo que demuestra quienes no han cumplido con su obligación financiera.

1.1.2. Variable dependiente: Liquidez

1.1.2.1 Definición de liquidez

Para Menor & Solano (2020) la liquidez se refiere a la capacidad que posee una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras de manera apropiada y puntual, evaluando su capacidad para pagar deudas a corto plazo mediante la conversión de activos circulantes en efectivo.

Es decir, la liquidez se mide por la facilidad con la que un activo puede convertirse en efectivo, permitiendo así que la entidad responda de manera rápida y eficiente con sus obligaciones a corto plazo. Un activo es más líquido mientras fácilmente pueda ser transformado en efectivo, por ende, la liquidez es crucial para evaluar la capacidad de una empresa, para operar de manera fluida en su economía diaria.

1.1.2.2 Importancia

De acuerdo con Vásquez & Vega (2016), la insuficiencia de liquidez puede llevar a retrasos en el cumplimiento de obligaciones, incremento en los intereses por mora, embargos

y, en casos extremos, hasta la clausura de empresas, poseer activos sólidos proporciona la estabilidad financiera necesaria para adquirir nuevos compromisos y promover el desarrollo deseado, la liquidez, ya sea personal, empresarial o pública, es fundamental y actúa como un elemento crucial en la evaluación de cualquier operación financiera. (pág. 21)

La liquidez de una empresa es de vital importancia porque a través de ella, los pagos u obligaciones financieras a corto plazo se pueden cancelar, el dinero que se convierte en efectivo proviene de los activos corrientes y si los pasivos corrientes son menores existe la seguridad que la empresa tendrá el dinero suficiente para cumplir con sus obligaciones. (Lanzagorta, 2022)

1.1.2.3 Clasificación de los indicadores de liquidez

1.1.2.3.1 Liquidez corriente

“Es una de las razones financieras más utilizadas para medir la capacidad que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo” (Gonzales & Sanabria, 2016, pág. 23).

Su fórmula es la siguiente:

Ecuación 4

Liquidez corriente

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

1.1.2.3.2 Prueba ácida

Este indicador proporciona una visión más rigurosa en la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo; se calcula excluyendo el inventario del activo corriente, centrándose así en los activos más líquidos de la empresa, los inventarios son considerados menos líquidos y más sujetos a pérdidas en caso de quiebra. (Vásquez & Vega, 2016, pág. 25)

Su fórmula es la siguiente:

Ecuación 5

Prueba ácida

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

1.1.2.3.3 Prueba defensiva

Evalúa la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos como: caja, banco y los valores negociables, sin depender de la venta de otros activos, al excluir la influencia de la variable tiempo y la incertidumbre de los precios de otros activos del activo corriente. (Vásquez & Vega, 2016, pág. 26)

Su fórmula es la siguiente:

Ecuación 6

Prueba defensiva

$$\text{Prueba defensiva} = \frac{\text{Caja y bancos} + \text{Valores negociables}}{\text{Pasivo corriente}}$$

1.1.2.3.4 Capital de trabajo

Es un indicador clave que proporciona información sobre la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo después de pagar sus deudas inmediatas, es importante, porque muestra la salud financiera de la empresa y su capacidad para operar de manera efectiva en el día a día. (Vásquez & Vega, 2016, pág. 26)

Su fórmula es la siguiente:

Ecuación 7

Capital de trabajo

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

1.1.2.4 Endeudamiento

Para Ortega & Toledo (2022), el endeudamiento se refiere a la cantidad de dinero que una empresa toma prestado de terceros con el objetivo de generar ganancias, mientras más grande sea la deuda a largo plazo, mayor es el riesgo que no pueda cumplir con los pagos acordados de sus obligaciones financieras. Es fundamental, evaluar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus compromisos con acreedores o prestamistas.

Por otro lado, (Llanos, 2020), menciona que “el endeudamiento o también conocido como capacidad de pago, es esencial para la empresa, porque permite conocer cuál es la capacidad que tiene para cumplir con la obligación financiera que esta tenga”.

Por lo tanto, esta capacidad de endeudamiento es limitada pues está vinculada con los ingresos que la empresa genere, también dependerá del porcentaje de utilidad, si es positiva obtendrá más deuda para solventar el siguiente periodo fiscal, por el contrario, si es negativa no se podrá solventar y la empresa estará en riesgo de quiebra.

1.1.2.5 Riesgo de liquidez

Según, Rojas (2022) el riesgo de liquidez se refiere al impacto negativo que se produce en los resultados operativos y en el patrimonio neto de una entidad, cuando ésta no es capaz de cumplir con sus obligaciones financieras, utilizando los activos líquidos disponibles. En tal situación, la entidad se ve obligada a incurrir en pérdidas al tener que vender sus activos a precios desfavorables; para poder liquidarlos y así hacer frente a sus compromisos.

El riesgo de liquidez surge cuando una entidad no dispone de suficientes activos líquidos, como efectivo o equivalentes, para cubrir sus deudas a corto plazo, esto puede obligarla a vender activos a precios por debajo de su valor real, generando pérdidas que afectan negativamente sus estados financieros. Es importante que las entidades gestionen adecuadamente este riesgo, manteniendo un equilibrio entre sus activos líquidos y sus obligaciones a corto plazo, esto a su vez, permitirá evitar situaciones en las que tengan que incurrir en endeudamiento, para poder cumplir con sus compromisos.

De acuerdo con Pico (2023), el riesgo de liquidez se puede presentar de dos maneras diferentes:

1. **Riesgo de liquidez de mercado:** Este tipo de riesgo ocurre cuando se necesita convertir un activo en efectivo, pero el mercado no tiene la liquidez suficiente para venderlo de forma rápida sin afectar el precio, debido a la falta de demanda o fluctuaciones de precios.
2. **Riesgo de liquidez de financiación:** Este tipo de riesgo se refiere a la posibilidad de no cumplir con sus obligaciones de pago a corto plazo, debido a la ausencia de efectivo. También, porque no puede obtener financiamiento o préstamos, esto coloca a una empresa bajo presión constante con el fin de encontrar fondos para funcionar en el día a día y hacer frente con sus obligaciones.

1.1.2.6 Gestión de riesgo de liquidez

Muñoz (2020) menciona que, las instituciones financieras deben contar con la liquidez suficiente para llevar a cabo sus operaciones comerciales diarias, atender las solicitudes de retiro de depósitos, tanto habituales como por situaciones de emergencia, responder a las demandas de crédito de sus clientes y mantener la flexibilidad necesaria para aprovechar oportunidades de inversión especialmente favorables.

De igual manera Pico (2023), menciona por qué se debe gestionar el riesgo de liquidez:

Ilustración 3

¿Por qué gestionar el riesgo de liquidez?



Nota: Este gráfico representa las razones ¿Por qué gestionar el riesgo de liquidez? Tomado de El control interno de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Disalca, por M. E. Pico, 2023.

1.1.2.7 Funciones de la liquidez

Según (Pico, 2023), las funciones la liquidez son las siguientes:

- Demostrar al mercado, que la institución es adversa al riesgo en términos globales, que la entidad es “segura” y por lo tanto capaz de hacer frente a sus obligaciones.
- Permitir a la entidad cumplir los compromisos con sus socios.
- Evitar una venta precipitada de activos.
- Evitar los costos de recurrir excesivamente a financiamiento de terceros

1.2. Antecedentes investigativos

1.2.1 Antecedente 1

Autor: Calderón Franco Alexandra Elizabeth

Título: Análisis financiero al componente cuenta por cobrar en la mejora de la liquidez de la Cooperativa de Transporte Urbano Manta.

Año: 2019

Repositorio: Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí

Metodología: Se empleó el enfoque cuantitativo, recolectando datos numéricos para estudiar las causas y efectos sobre el tema investigado. Además, se utilizaron métodos bibliográficos y de campo para recopilar información, así como métodos descriptivos y analíticos para analizar procesos y estados financieros.

Problemática: Se centra en la falta de aplicación de métodos para análisis financieros específicos, evaluar la influencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la organización, el incremento del nivel de endeudamiento, la disminución del capital para operar y la ausencia de normas y políticas financieras relacionadas con la liquidez de la cooperativa. Estas problemáticas afectan la capacidad de la cooperativa para gestionar eficientemente sus recursos financieros y tomar decisiones informadas.

Propuesta: Consiste en desarrollar un manual de políticas, procedimientos y flujo de procesos para el componente de cuentas por cobrar, esta propuesta tiene como objetivo mejorar la gestión de las cuentas por cobrar, optimizar los procesos de cobranzas, establecer acuerdos fijos con procedimientos claros para la recuperación de cartera vencida y promover una mayor eficiencia en la liquidez de la cooperativa.

Conclusión: La Cooperativa de Transporte Urbano Manta enfrenta desafíos significativos en su gestión financiera, como la falta de análisis específicos de cuentas por cobrar y la carencia de normas financieras claras. Estas problemáticas impactan negativamente en su liquidez y eficiencia operativa.

Criterio: La propuesta de desarrollar un manual de políticas y procedimientos para el componente de cuentas por cobrar es fundamental, para abordar las deficiencias identificadas en su gestión financiera. Al establecer lineamientos claros y eficientes para la recuperación de cartera y la optimización de la liquidez, la cooperativa podrá mejorar su posición financiera y garantizar una toma de decisiones más informada y estratégica.

1.2.2 Antecedente 2

Autor: Gonzales Pisco Esmina; Sanabria Bolaños Sussan Wendy

Título: Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, período 2010-2015

Año: 2016

Repositorio: Universidad Peruana Unión

Metodología: Se centra en el uso de métodos cuantitativos con un objetivo descriptivo-explicativo, esto implica medir variables y aplicar análisis estadísticos, así como, identificar, analizar los efectos y posibles repercusiones a través de regresión lineal, para proporcionar información relevante.

Problemática: Los pagos no se reciben en las fechas acordadas, lo que genera cuentas por cobrar que se registran como activos corrientes en el balance financiero, por ello, el departamento de créditos y cobranzas tiene facturas vencidas de clientes y a pesar de aquello, continúan otorgando créditos, obligando a los empleados del departamento a improvisar para resolver estas situaciones.

Propuesta: Se presenta una propuesta expresada en conclusiones y recomendaciones para mejorar la gestión de cuentas por cobrar, donde se sugiere establecer políticas más claras para la evaluación del crédito, como realizar un análisis más riguroso de la capacidad de pago de los estudiantes antes de otorgar créditos. Además, de implementar estrategias de cobranzas más eficientes que permitan disminuir la morosidad como aplicar de forma trimestral descuentos por pronto pago, estas promociones ayudarían al cliente a no endeudarse con tasas de interés moratorio por impagos.

Conclusión: Los procedimientos de créditos y cobranzas, así como los índices de actividad y morosidad, afectan la liquidez de la facultad y deben ser gestionados adecuadamente para mantener una salud financiera óptima.

Criterio: Se enfoca en la necesidad de establecer una adecuada gestión de cuentas por cobrar, como una práctica clave para mantener una adecuada liquidez y salud financiera de una institución educativa.

1.2.3 Antecedente 3

Autor: Pico Quintero María Elizabeth

Título: El control interno de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Disalca.

Año: 2023

Repositorio: Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí

Metodología: Se utilizaron métodos como: inductivo, deductivo y analítico que permitieron recopilar y analizar información. Se realizó un diagnóstico de campo que incluyó la aplicación de técnicas e instrumentos de recolección de datos como: entrevistas y encuestas, para obtener información verídica sobre los procesos de cobranza y el control interno en la empresa.

Problemática: La empresa no cuenta con políticas contables que faciliten un control interno efectivo de las cuentas por cobrar, esto dificulta la toma de decisiones informadas y eficaces, además la falta de un manual que detalle los procedimientos y responsabilidades, provoca una gestión ineficiente, afectando la liquidez de la empresa.

Propuesta: Crear un manual que contenga políticas y procedimientos claros para la gestión de las cuentas por cobrar. Este manual servirá como guía para los empleados y asegurará que se sigan los lineamientos necesarios en las actividades de cobranza.

Conclusión: Se busca establecer un control interno sólido que permita a la empresa Disalca gestionar de manera efectiva sus cuentas por cobrar, con el objetivo de mejorar la liquidez y a su vez, reducir riesgos asociados por la ausencia de un control adecuado.

Criterio: La implementación de un manual de control interno es clave para establecer políticas claras y procedimientos que permitan un manejo más eficiente de las cuentas por cobrar, reduciendo los riesgos de incumplimiento y mejorando la liquidez. Además, la metodología utilizada, permite analizar la situación actual de la empresa con el fin de proponer soluciones concretas a los problemas identificados.

1.2.4 Antecedente 4

Autor: Llanos Lozano Nancy Yaneth

Título: “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Grupo Reserza S.A.C, 2018”

Año: 2020

Repositorio: Universidad Peruana de Ciencias e Informática

Metodología: Es de enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental y transversal. Se empleó un enfoque descriptivo-explicativo, para analizar la relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez.

Problemática: La problemática principal es la liquidez, se ve afectada por la gestión de cuentas por cobrar, debido a la demora en los pagos de sus clientes. Específicamente, se analiza cómo las políticas de crédito y de cobranzas impactan en la liquidez de la empresa, generando dificultades para afrontar sus obligaciones financieras de manera inmediata.

Propuesta: Mejorar la gestión de cuentas por cobrar, especialmente, enfocándose en las políticas de crédito y de cobranzas. Se sugiere establecer políticas de crédito más efectivas, para garantizar el pago oportuno por parte de los clientes, así como, implementar estrategias de cobranzas adecuadas para recuperar los fondos de manera eficiente.

Conclusión: La ausencia de liquidez está directamente relacionada con una inadecuada gestión de cuentas por cobrar, especialmente en lo que respecta a las políticas de crédito y de cobranzas, estos hallazgos subrayan la necesidad de implementar cambios significativos en la forma en que se manejan las cuentas por cobrar, para garantizar la estabilidad financiera de la empresa a corto y largo plazo.

Criterio: Al proponer la optimización de las políticas de crédito y de cobranzas, se establece un camino claro hacia la mejora de la situación financiera de la empresa, brindando un marco sólido, para la toma de decisiones que impactarán positivamente en su desempeño económico y su capacidad para cumplir con obligaciones financieras de manera eficiente.

1.2.5 Antecedente 5

Autor: Gaibor Veloz Jeremy Alexander; Ronquillo Soriano Jamileth Andreina

Título: Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Laboratorio Cruz.

Año: 2023

Repositorio: Universidad Laica “Vicente Rocafuerte de Guayaquil”.

Metodología: Se utilizó un enfoque mixto que combinó tanto el enfoque cuantitativo para el análisis de la información financiera y crediticia, como el enfoque cualitativo para evaluar la gestión del proceso de créditos de la empresa. Además, la investigación fue de

tipo descriptivo y documental, basado en la recopilación de información de trabajos previos, que sirvieron para contextualizar y explicar el problema.

Problemática: Una de las principales problemáticas que enfrenta la entidad es la falta de políticas claras de crédito y cobranza, esto afecta los controles y la gestión del área. Además, la ausencia de manuales de funciones dificulta la asignación de responsabilidades para cada uno de los empleados de acuerdo con su perfil, debido a esta deficiencia en la estructura organizacional existe un alto nivel de morosidad y una creciente cartera vencida, incrementando el riesgo de cuentas incobrables. La situación en el Laboratorio Cruz, refleja una gestión ineficiente en la recuperación de los créditos otorgados, impactando negativamente en el ciclo de conversión del efectivo.

Propuesta: Se propuso implementar un manual de funciones y responsabilidades, con el objetivo de definir de forma clara las funciones y responsabilidades de cada miembro involucrado en la gestión de cuentas por cobrar, asimismo, establecer políticas y procedimientos de crédito y cobranza, para minimizar el riesgo de incobrabilidad y mejorar la liquidez de la empresa.

Conclusión: La investigación evidenció que una gestión deficiente de las cuentas por cobrar puede afectar gravemente la liquidez de la empresa Laboratorio Cruz. Al realizar un análisis de la situación actual de la cartera de créditos y procedimientos, se detectaron deficiencias en la administración de las cuentas por cobrar, esto puede provocar un incremento en la morosidad y, como resultado, generar dificultades financieras.

Criterio: Cada uno de los elementos propuestos por la autora para resolver la problemática encontrada son herramientas fundamentales, que sirven para mejorar la gestión de las cuentas por cobrar. Estas propuestas no solo estandarizan y optimizan los procesos, sino que también, permiten una mejor toma de decisiones y un control más efectivo sobre la cartera de clientes.

1.3. Fundamentación Legal

La presente base legal se fundamenta en la Norma Internacional de Información Financiera 9 (NIIF 9) "Instrumentos Financieros", específicamente en su apartado 5 sobre medición y en la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno capítulo 10 apartado 11. A continuación, se presentan los puntos clave relacionados con las cuentas por cobrar:

1.3.1 Norma Internacional de Información Financiera 9 (NIIF 9 Instrumentos Financieros).

En el apartado 5.4.3 denominado Modificación de los flujos de efectivo contractuales, se menciona que:

“Cuando se renegocian los flujos de efectivo contractuales de un activo financiero o se modifican de otro modo y la renegociación o modificación no da lugar a la baja en cuentas de ese activo financiero de acuerdo con esta Norma, una entidad recalculará el importe en libros bruto del activo financiero y reconocerá una ganancia o pérdida por modificación en el resultado del periodo”.

En el apartado 5.4.4 denominado Baja en cuentas, se menciona que:

“Una entidad reducirá directamente el importe en libros bruto de un activo financiero cuando la entidad no tenga expectativas razonables de recuperar un activo financiero en su totalidad o una parte de éste. Una cancelación constituye un suceso de baja en cuentas”.

En el apartado 5.5.8 denominado Reconocimiento de las pérdidas crediticias esperadas, se menciona que:

“Una entidad reconocerá en el resultado del periodo, como una ganancia o pérdida por deterioro de valor, el importe de las pérdidas crediticias esperadas (o reversiones) en que se requiere que sea ajustada la corrección de valor por pérdidas en la fecha de presentación para reflejar el importe que se exige reconocer de acuerdo con esta Norma”.

1.3.2 Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

En el capítulo 10 apartado 11, se menciona que:

“Las provisiones para créditos incobrables originados en operaciones del giro ordinario del negocio, efectuadas en cada ejercicio impositivo a razón del 1% anual sobre los créditos comerciales concedidos en dicho ejercicio y que se encuentren pendientes de recaudación al cierre del mismo, sin que la provisión acumulada pueda exceder del 10% de la cartera total”.

CAPÍTULO II

2. DIAGNÓSTICO O ESTUDIO DE CAMPO

2.1. Presentación de la empresa

El CIEEMA está integrado por 1205 socios en total, sin embargo, en la actualidad solo 165 se encuentran activos.

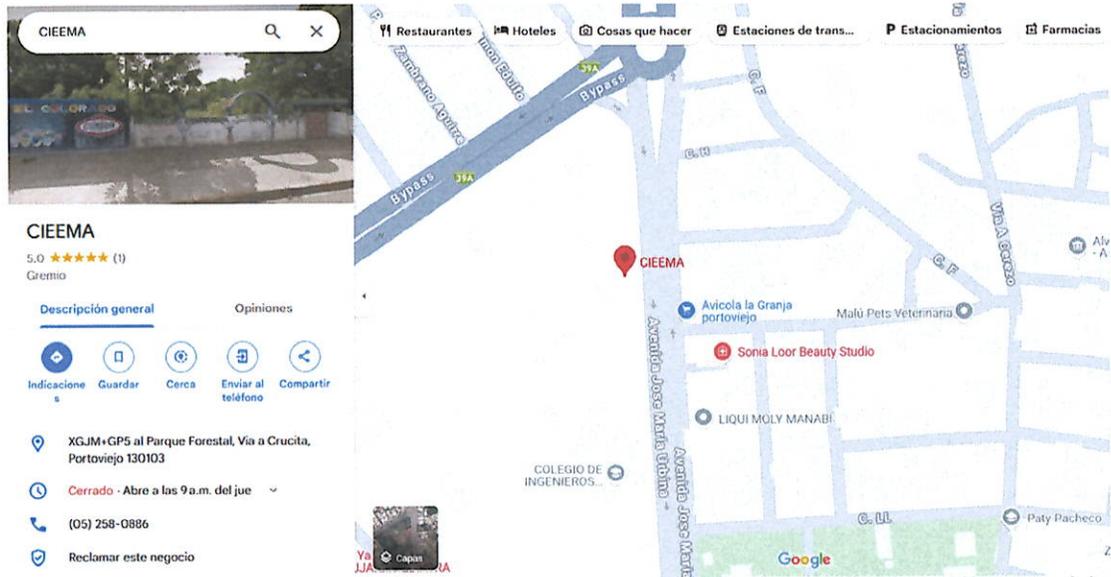
El directorio está integrado por 24 socios, entre ingenieros eléctricos o electrónicos, quienes son elegidos por votación de los afiliados que se encuentran al día con sus aportaciones. Su periodo de gestión abarca dos años.

2.1.1 Logotipo



2.1.2 Ubicación

Vía a Crucita - Diagonal al Parque Forestal - Portoviejo.



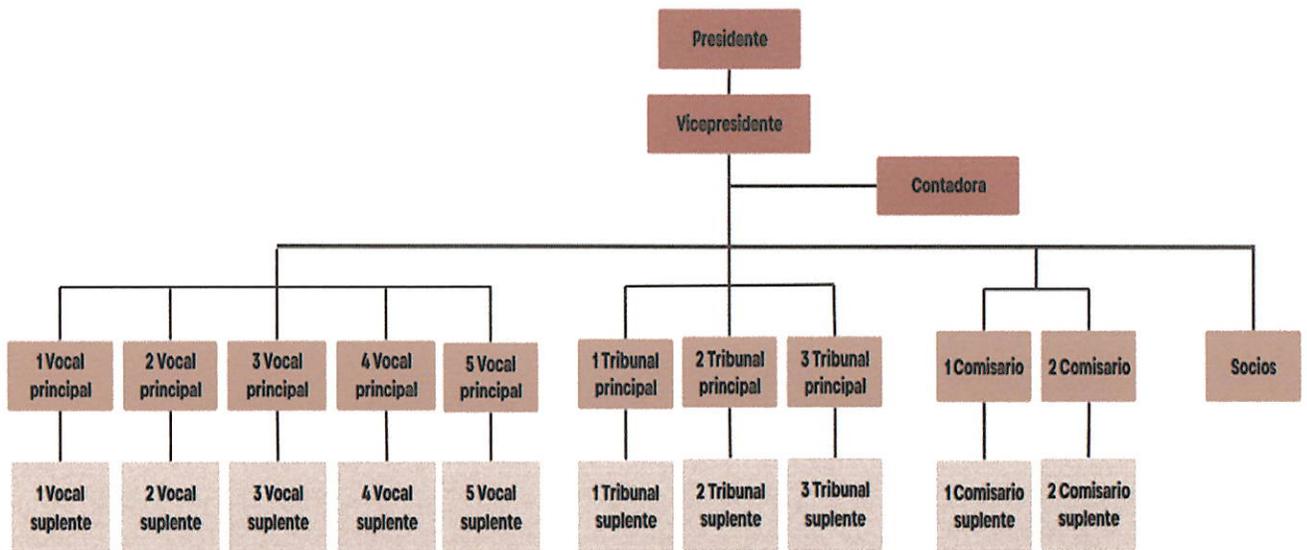
2.1.3 Información de contacto

- Correo electrónico: info@cieema.com.ec
- Teléfono: (05) 258-0886

2.1.4 Organigrama

Ilustración 4

Organigrama del CIEEMA



Nota: La figura representa el organigrama del CIEEMA.

2.2. Metodología

Durante la realización de la presente investigación, se utilizaron diversos procedimientos metodológicos y técnicas para recopilar datos claves, que apoyen el proceso de estudio. Empleando los siguientes: analítico, deductivo, comparativo y el sintético. Estos métodos son esenciales porque facilitan un contacto directo con la realidad, permitiendo obtener una perspectiva clara y completa sobre el tema de estudio. Además, su correcta aplicación analiza cada aspecto relevante del problema, identificando oportunidades de mejora, con el fin de generar conclusiones sólidas y bien fundamentadas.

De la misma forma, para complementar el diagnóstico, se aplicaron técnicas como: entrevista, check list y encuesta. Estas son herramientas que recopilan y organizan la información, facilitando la interacción directa con los sujetos involucrados en la investigación, con el fin de optimizar tiempo y recursos, asegurando la obtención de datos relevantes y verídicos.

A continuación, se detalla el alcance de cada uno.

2.2.1 Modalidad de investigación

2.2.1.1 Método analítico

Para Cabezas et al., (2018) el método analítico “debe entenderse como un proceso cognitivo, que descompone un objeto en partes para estudiarlas en forma aislada” (pág. 18).

La aplicación de este método permitió descomponer y analizar la gestión de cuentas por cobrar de forma separada como: políticas de créditos y cobranzas, estrategias de cobro, plazos y métodos de pago.

2.2.1.2 Método deductivo

El método deductivo según Muñoz (2011), es un proceso de razonamiento que parte de un marco general y avanza hacia lo particular, se emplea para derivar lo específico a partir de lo general, pasando de lo universal a lo concreto y permite extraer conclusiones particulares, basándose en principios generales, premisas o teorías de carácter universal. (pág. 216)

Este método es fundamental para la investigación, porque proporciona una base teórica sólida en el ámbito de la gestión de cuentas por cobrar y permitió un análisis riguroso, apoyado en generalizaciones previas.

2.2.1.3 Método comparativo

Para Nohlen (2020), este método consiste en “comparar diferentes casos, situaciones o fenómenos para identificar patrones, similitudes y diferencias, entre dos o más elementos. A través de la comparación se puede evaluar la efectividad de ciertos procedimientos, políticas o modelos en distintas circunstancias”.

Mediante este método se examinó la relación entre ambas variables de estudio, identificar los distintos factores que influyen en la eficiencia de la gestión de cuentas por cobrar y su relación con la liquidez del CIEEMA.

2.2.1.4 Método sintético

Este método, tal y como mencionan Cabezas et al., (2018) “es un proceso de razonamiento que unifica los componentes de un objeto de estudio para examinarlos en su conjunto, consiste en reunir nuevamente las partes individuales para formar el todo y busca reconstruir a partir de los elementos identificados en el análisis” (pág. 19).

Después de analizar de forma individual los distintos componentes de la gestión de cuentas por cobrar, este método integró y sintetizó la información, identificando relaciones y patrones claves. De este modo, se pudo proponer soluciones coherentes y efectivas.

2.2.2 Tipo de investigación

2.2.2.1 Documental

Según Muñoz (2011) la investigación documental, “es aquella que busca recopilar información a través de documentos como: fuentes bibliográficas, libros, revistas, e incluso a partir de medios digitales. Con el fin de fundamentar y complementar la investigación con lo aportado por otros investigadores” (pág. 223).

Este tipo de investigación fue necesaria para este estudio, porque se basó en información realizada por otros autores, así como, indicadores financieros del Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí. Contribuyendo en identificar los problemas y proponer soluciones.

2.2.2.2 De campo

“Es la recopilación de información fuera de un laboratorio o lugar de trabajo. Es decir, los datos que se necesitan para desarrollar la investigación se toman en ambientes reales no controlados” (Rodríguez, 2020).

Para ello, se visitó las instalaciones del Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí, con el fin de interactuar con el personal clave de la institución y obtener información, tanto verídica como relevante, para la elaboración de este trabajo.

2.3 Población y muestra

2.3.1 Población

Una población es un grupo definido y accesible de casos que cumplen con ciertos criterios predeterminados, sirve como base para la selección de una muestra en una investigación. Este grupo puede estar compuesto por individuos, objetos o eventos que comparten características específicas, y los resultados obtenidos en la investigación se pretenden generalizar a este conjunto. (Arias et al., 2016)

Tabla 1

Población de estudio del CIEEMA.

Personas	frecuencia	% frecuencia
Socios activos	165	85,94%
Directorio	24	12,5%
Contadora	1	0,52%
Personal de limpieza	1	0,52%
Guardia	1	0,52%
Total	192	100%

Nota: Esta tabla muestra la población total del CIEEMA. Elaboración propia.

2.3.2 Muestra

Una muestra es un subconjunto de elementos seleccionados de una población de estudio que, a juicio del investigador, son representativos, para escoger estos elementos se requiere un conocimiento previo de la población, para identificar las categorías o elementos que mejor representan el fenómeno que se investiga. Independientemente del proceso de selección de la muestra, todo proyecto de investigación necesita un número específico de participantes para alcanzar sus objetivos, esta se conoce como tamaño de la muestra que se estima o calcula a través de fórmulas matemáticas o herramientas estadísticas. (Arias et al., 2016)

“La muestra seleccionada corresponde a la técnica de muestreo no probabilístico por conveniencia, porque permite seleccionar aquellos casos accesibles que acepten ser incluidos, debido a factores como accesibilidad y proximidad de los sujetos investigados” (Mejía & Torres, 2018)

Tabla 2

Muestra seleccionada del CIEEMA.

Personas	frecuencia	% frecuencia
Socios activos	18	90%
Directorio (Presidente)	1	5%
Contadora	1	5%
Total	20	100%

Nota: Esta tabla representa la muestra seleccionada del CIEEMA. Elaboración propia.

2.4 Técnicas e instrumentos

2.4.1. Entrevista

Según Tacillo (2016) la entrevista, “consiste en un diálogo por medio de una serie de preguntas previamente preparadas que se realizan a una persona o grupo de personas con el fin de obtener información específica y detallada sobre un tema de interés para la investigación” (pág. 65).

Se diseñó y aplicó una entrevista estructurada, que permitió entablar un diálogo con el personal clave del Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí, para obtener información sobre la gestión de cuentas por cobrar y sus problemas específicos.

2.4.2 Check list

Para Salamanca (2019) este instrumento, “es una herramienta que consiste en una serie de ítems organizados que detalla tareas o actividades, con el propósito de revisar su cumplimiento y lograr un objetivo específico” (pág. 1).

Por medio del Check list se pudo verificar que el CIEEMA no implementa políticas y procesos para una adecuada gestión de las cuentas por cobrar.

2.4.3 Encuesta

Es una técnica que se utiliza para obtener información a través de un instrumento previamente elaborado, permite acceder a datos relevantes para la investigación de manera rápida y menos laboriosa que la entrevista, el desarrollo de la encuesta implica la selección y formulación de preguntas relevantes, pueden ser de distintos tipos como de: opción múltiple, cerradas o abiertas. (Tacillo, 2016, pág. 66)

Este instrumento se empleó para recopilar datos a través de un banco de preguntas cerradas, con el fin de complementar y obtener información relevante para la investigación. La encuesta se aplicó a directiva del CIEEMA.

2.5 Análisis e interpretación de resultados

2.5.1 Entrevistas aplicadas

2.5.1.1 Entrevista al presidente del CIEEMA

A continuación, se detalla la entrevista realizada al Ing. Tito Álvarez, Presidente del CIEEMA:

1.- ¿Hace cuánto tiempo preside el directorio del Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí y cuál es su periodo de culminación?

Inicié como presidente del directorio el 16 de febrero de 2023, y mi periodo de gestión está programado para culminar en el año 2025. Tengo un mandato de dos años.

2.- Al asumir sus funciones, ¿qué problemas encontró en la gestión de cuentas por cobrar, por parte de sus predecesores?

Al asumir el cargo, encontré una falta de seguimiento en las cuentas por cobrar, lo que ha ocasionado una alta cartera vencida de los socios.

3.- ¿Qué estrategias o métodos específicos se han implementado durante su gestión para facilitar los pagos de los socios?

Se implementó un convenio de pago para ofrecer a los socios facilidades y descuentos, con el objetivo de incentivar el pago puntual. Este convenio está dirigido tanto para socios nuevos como para aquellos socios activos con deudas superiores a \$100.

4.- A su criterio, ¿cuándo considera que una cuenta pendiente de pago, por parte de los socios son incobrables?

Considero que una cuenta se vuelve incobrable después de cuatro años sin recibir respuesta ni abono por parte del socio.

5.- ¿Considera que la situación actual de las cuentas por cobrar representa un riesgo para la liquidez del CIEEMA?

Sí, considero que la actual situación de cuentas por cobrar representa un riesgo significativo para nuestra liquidez, ya que, limita nuestra capacidad para financiar eventos y mantener en óptimas condiciones la infraestructura del colegio.

6.- Bajo su análisis, enumere los factores que inciden para que un socio se encuentre al día en sus pagos.

Los principales factores incluyen la cultura de pago del socio y la flexibilidad del convenio de pago ofrecidos por el colegio.

7.- En su experiencia, ¿quiénes tienen mejor cultura de pago, socios de mayor edad o los recientemente graduados?

Considero que es relativo y depende de cada socio, pues el comportamiento de pago no depende exclusivamente de la edad, sino de la responsabilidad y compromiso de cada persona.

8.- ¿Con qué frecuencia se analizan los indicadores financieros relacionados con la gestión de cuentas por cobrar?

No se realizan.

9.- ¿Quiénes son los responsables dentro del CIEEMA de gestionar las cuentas por cobrar y cómo se asignan las responsabilidades para el seguimiento y la recuperación?

La contadora del colegio es la principal responsable de gestionar las cuentas por cobrar, ella se encarga de todo el proceso, desde el seguimiento hasta la recuperación de los pagos pendientes.

10.- ¿Cuáles han sido los principales obstáculos que enfrenta el colegio para recuperar las deudas de los socios?

Entre los obstáculos principales están la falta de compromiso y el desinterés por parte de algunos socios, así como las limitaciones económicas que pueden enfrentar. También

existen socios que se afilian y no vuelven a pagar después de los primeros meses, lo que los convierte en socios inactivos. Esto dificulta la recuperación de las cuentas y hace que la gestión de cobranza sea más complicada.

11. ¿Considera que las estrategias de cobro actuales son efectivas para asegurar la puntualidad en los pagos?

A pesar de que se implementan estrategias, su efectividad depende en gran medida del compromiso de los socios. Además, hace falta realizar un seguimiento constante de estas estrategias para evaluar si realmente funcionan o no.

12.- ¿Qué actividades o proyectos importantes se han visto afectados por la falta de recursos, debido a las cuentas por cobrar pendientes?

La falta de recursos ha afectado principalmente proyectos de infraestructura, como el mantenimiento de parques, canchas y la piscina. La falta de fondos dificulta que estos espacios se encuentren en condiciones óptimas, lo que afecta la calidad de los servicios. Además, nos limita al momento de organizar y participar en eventos deportivos, pues carecemos de los recursos necesarios para financiar equipos y materiales sin depender de auspiciantes.

13.- ¿Qué cambios o mejoras sugeriría implementar para optimizar la gestión de las cuentas por cobrar en el CIEEMA?

Considero que es importante realizar un seguimiento continuo y riguroso de las estrategias que ya están en marcha, para evaluar su efectividad real.

2.5.1.2 Análisis de la entrevista realizada al presidente del CIEEMA

A través de la entrevista realizada al Sr. Tito Álvarez, presidente del CIEEMA, se identificaron varios aspectos críticos relacionados con la gestión de las cuentas por cobrar. Uno de los principales problemas es la falta de seguimiento adecuado, esto ha ocasionado una alta cartera vencida y representa un riesgo para la liquidez del colegio, afectando la capacidad del CIEEMA para financiar proyectos de infraestructura y eventos deportivos, repercutiendo directamente en la calidad de los servicios ofrecidos.

Asimismo, se mencionó que la cultura de pago es variable y no está necesariamente correlacionada con la antigüedad de los socios. Depende exclusivamente del compromiso y responsabilidad de parte de ellos. Por ello, los principales obstáculos que se presentan al

momento de recuperar las deudas son la carencia de compromiso y el desinterés, esto indica la necesidad de evaluar y ajustar las estrategias, por medio de un enfoque más proactivo en la cobranza. Actualmente, no se realiza un análisis regular de los indicadores financieros relacionados con las cuentas por cobrar, limitando la capacidad del colegio para tomar decisiones informadas sobre su gestión financiera.

Por otro lado, la implementación de un convenio de pago como estrategia para reducir la morosidad, beneficia tanto a la institución como a los socios. Esta iniciativa facilita la recaudación de ingresos al proporcionar claridad sobre el monto adeudado y los plazos de pago, incentivando el cumplimiento y la regularización de las deudas pendientes, sin embargo, su efectividad depende del compromiso individual de los socios y de un seguimiento constante.

2.5.1.3 Entrevista a la contadora del CIEEMA

A continuación, se detalla la entrevista realizada a la Ing. María Santos, contadora del CIEEMA:

1.- ¿Al asumir sus funciones qué problemas encontró en la gestión de cuentas por cobrar, por parte de sus predecesores?

Al asumir el cargo, encontré que no había un sistema organizado para hacer el seguimiento de las deudas, hay poca comunicación con los socios sobre los pagos pendientes. Esto ha provocado un alto nivel de morosidad, ya que muchos socios no pagan a tiempo y se retrasan considerablemente en sus pagos.

2- ¿Se realizan comparaciones periódicas de los saldos de cuentas por cobrar para monitorear el nivel de cartera vencida en el CIEEMA?

No, por lo general no se realizan comparaciones detalladas de los saldos de cuentas por cobrar para monitorear la cartera vencida, solo se revisa de manera interna los ingresos y egresos de forma trimestral.

3.- ¿El CIEEMA, inicia el año contable proyectando los cobros de recuperación de cuentas por cobrar vencidas?

Es un tema que se trató al inicio de la gestión con el directorio, aunque no existe una proyección formal, cada año se hacen esfuerzos para recuperar las deudas acumuladas.

4.- ¿Qué estrategias específicas se utilizan para reducir el índice de morosidad en las cuentas por cobrar?

Se implementó un convenio de pago dirigido a los socios con deudas superiores a \$100. Este convenio ofrece una reducción del 50% sobre el total adeudado, y el saldo restante puede diferirse en cuotas de 3 o 6 meses.

5.- ¿Con qué frecuencia se elaboran los reportes de saldos de las cuentas por cobrar?

Actualmente, no se elaboran reportes específicos sobre los saldos de cuentas por cobrar, solo realizo una revisión de forma general de cuánto deben los socios.

6.- ¿En qué momentos se emiten recordatorios o notificaciones de pago a los socios?

Existe un grupo de WhatsApp donde les informo de forma general a los socios que cancelen lo valores pendiente que tienen con el colegio, pero hay socios que no se encuentran en el grupo y en esos casos intento contactarlos individualmente si tengo su número. No les aviso a cada socio de forma individual sobre el plazo que tienen antes de que se venza el pago.

7.- ¿El CIEEMA tiene una base de datos de usuarios consolidada para facilitar el cobro de deudas pendientes?

Actualmente, utilizamos Excel para llevar un registro, pero no se cuenta con información precisa sobre el monto que debe cada socio.

8.- ¿Cuáles considera como principales factores que dificultan la recuperación de cuentas por cobrar vencidas en el CIEEMA?

Uno de los principales factores es la irresponsabilidad de parte de los socios y la falta de políticas más estrictas de cobro.

9.- ¿Existen políticas o lineamientos específicos para gestionar el riesgo asociado en la recuperación de cuentas por cobrar?

Actualmente no existen.

10.- ¿Qué impacto considera que tienen las cuentas por cobrar sobre la liquidez del CIEEMA?

Las cuentas por cobrar tienen un impacto negativo considerable sobre la liquidez del CIEEMA, ya que limitan los recursos disponibles para cubrir gastos básicos. Por ejemplo, en ocasiones no se pueden adquirir implementos de limpieza esenciales como escobas y se debe decidir entre comprar suministros o pagar sueldos. Además, en los eventos deportivos no se pueden cubrir todos los gastos asociados, afectando la realización de actividades.

11.- ¿Qué actividades o proyectos importantes se han visto afectados por la falta de recursos debido a las cuentas por cobrar pendientes?

La falta de recursos afecta principalmente el mantenimiento de oficinas, canchas, y piscina, esto reduce la calidad de los servicios y las instalaciones. Además, en eventos deportivos, la escasez de fondos nos obliga a buscar auspiciantes o incluso a recurrir a la colaboración de los mismos ingenieros para financiar materiales y equipos, lo que demuestra la dependencia de recursos externos para completar actividades esenciales.

12.- ¿Qué cambios o mejoras sugeriría implementar para optimizar la gestión de las cuentas por cobrar en el CIEEMA?

Considero necesario implementar un manual de procedimientos para la gestión de cuentas por cobrar. Este documento debería incluir políticas claras, estrategias de cobro efectivas, y un sistema de seguimiento para controlar la morosidad.

2.5.1.4 Análisis de la entrevista realizada a la contadora del CIEEMA

A través de la entrevista realizada a la Ing. Sr. Rafaela Santos, contadora del CIEEMA, se identificaron varios aspectos críticos relacionados con la gestión de las cuentas por cobrar. Ella menciona que existe una falta de organización en el seguimiento de deudas y existe poca comunicación con los socios sobre sus pagos pendientes, esto ha generado un alto nivel de morosidad, dando como resultado una gestión de cuentas por cobrar ineficiente.

Además, no se realizan comparaciones detalladas de los saldos de cuentas por cobrar, limitándose a una revisión general trimestral. Esta falta de monitoreo impide detectar tendencias, con el fin de identificar problemas de morosidad a tiempo y tomar tanto medidas correctivas, como decisiones informadas, para mejorar la gestión. Asimismo, la no elaboración de reportes específicos sobre los saldos de cuentas por cobrar limita la capacidad del CIEEMA para tener un control detallado y actualizado sobre las deudas pendientes. Aunque se realizan esfuerzos anuales para recuperar las deudas acumuladas, no existe una proyección formal al inicio del año contable. Esto indica una falta de planificación

y compromete de forma negativa la capacidad de establecer metas claras y planificar recursos para la gestión de cobros.

Otro factor importante que afecta negativamente la recuperación de deudas es la comunicación que se tiene con los socios, al no estar incluidos todos en el grupo de WhatsApp, se limita el contacto directo con cada uno, pues no se envían recordatorios individuales, ocasionando que los socios pasen por alto sus obligaciones; incrementado el riesgo de morosidad. La irresponsabilidad de los socios y la falta de políticas estrictas de cobro ponen de manifiesto la necesidad de fomentar una cultura de cumplimiento y establecer medidas más firmes.

Asimismo, coincide con la respuesta del Sr. Tito Álvarez, donde se menciona que la no recuperación de las deudas pendientes ha impactado de forma negativa la liquidez del colegio, limitando el mantenimiento de oficinas, canchas y piscina, reduciendo así la calidad del servicio ofrecido a los socios. Además, esto obliga al CIEEMA a buscar recursos externos, como auspiciantes, para financiar y poder llevar a cabo actividades deportivas.

Por otro lado, se destaca que la gestión de las cuentas por cobrar se ha manejado de manera empírica debido a la carencia de un manual de procedimientos. Esto ha derivado en un tratamiento deficiente para la cartera de clientes, exponiendo a la institución a riesgos innecesarios. La implementación de un manual de procedimientos permitiría no solo actualizar y mantener al día la información de los clientes, sino también mejorar la aplicación y seguimiento de los pagos, mitigaría las deficiencias actuales. Esta medida fortalecería la capacidad del CIEEMA para enfrentar futuros desafíos financieros.

Sin embargo, se resalta la implementación de estrategias como el convenio de pago, con esto se busca incentivar el cumplimiento y puede ser efectiva si se comunica adecuadamente a los socios, pero se necesita un enfoque más integral que incluya la creación de reportes regulares, el uso de una base de datos más robusta y la formalización de políticas de cobro.

2.5.2 Encuesta aplicada

2.5.2.1 Resultados de encuesta aplicada a socios del CIEEMA.

Tabla 3

Resultados de las encuestas a los socios del CIEEMA

Preguntas	Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
1. ¿Recibe recordatorios de pago antes de la fecha de vencimiento?	a) Siempre	4	22%
	b) A veces	11	61%
	c) Nunca	3	17%
	TOTAL	18	100%
2. ¿Se brinda información sobre los plazos, condiciones y montos que debe pagar al colegio?	a) Siempre	5	28%
	b) A veces	8	44%
	c) Nunca	5	28%
	TOTAL	18	100%
3. ¿Con qué frecuencia ha tenido retrasos en sus pagos al CIEEMA, durante el último año?	a) Ninguna	3	17%
	b) 1-2 veces	3	17%
	c) Más de 2 veces	12	67%
	TOTAL	18	100%
4. ¿Cuál es la razón principal por la que ha retrasado sus pagos?	a) Falta de recordatorios oportunos	7	39%
	b) Limitaciones económicos	4	22%
	c) Inconveniencia en los métodos de pago	0	0%
	d) Olvido	4	22%
	e) Otro.....(especificar).....	3	17%

	TOTAL	18	100%
5. ¿Cómo califica el proceso de cobranza aplicado en el CIEEMA?	a) Muy deficiente	3	17%
	b) Deficiente	5	28%
	c) Ni deficiente ni bueno	6	33%
	d) Bueno	4	22%
	e) Muy bueno	0	0%
	TOTAL	18	100%
6. ¿Conoce el convenio de pago que ofrece el colegio para quienes adeudan más de \$100?	a) Sí	7	39%
	b) No	11	61%
	TOTAL	36	100%
7. ¿Qué tan motivado estaría para pagar puntualmente si hubiera incentivos (como descuentos)?	a) Muy motivado	10	56%
	b) Algo motivado	8	44%
	c) Poco motivado	0	0%
	d) Nada motivado	0	0%
	TOTAL	8	100%

2.5.2.2 Análisis de resultados de la encuesta.

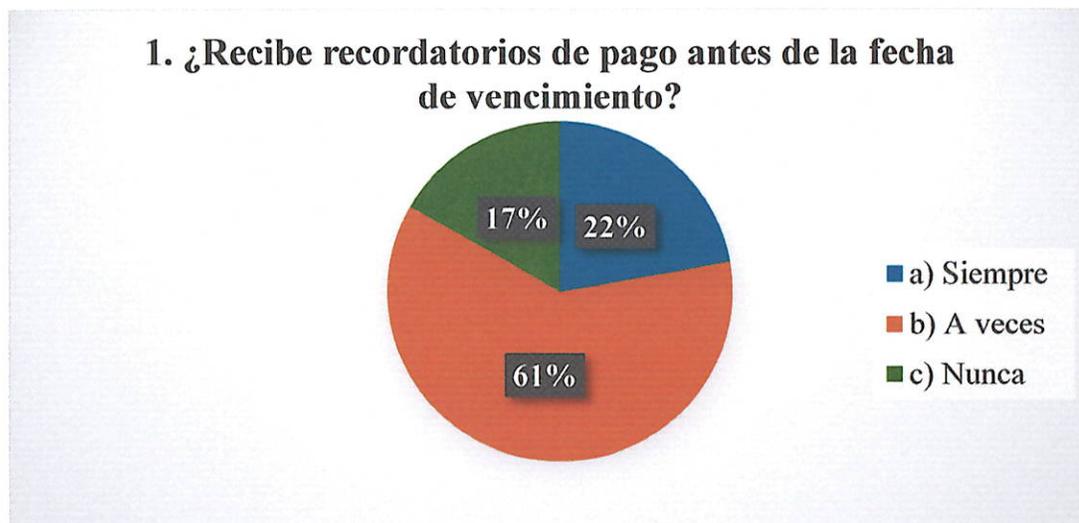
A continuación, se analizan los resultados de cada una de las preguntas formuladas a los directivos del CIEEMA:

1.- Pregunta 1: El 61% de los socios manifiesta que solo a veces recibe recordatorios sobre su fecha de vencimiento para el pago de las cuotas, mientras que un 22% expresa que

siempre y 17% nunca. Con base a estos resultados, se puede evidenciar una inconsistencia en la comunicación y notificación sobre la deuda de los socios.

Ilustración 5

Tabulación pregunta #1 de la encuesta



Nota: Este gráfico muestra la representación del resultado de la pregunta #1 para la encuesta aplicada. Elaboración propia.

2.- Pregunta 2: El 44% de los socios mencionó que a veces recibe información sobre los plazos, condiciones y montos que debe pagar al colegio, un 28% indica que siempre y otro 28% nunca. Esto refleja una carencia en la claridad y disponibilidad de la información necesaria para que los socios puedan realizar los pagos a tiempo.

Ilustración 6

Tabulación pregunta #2 de la encuesta

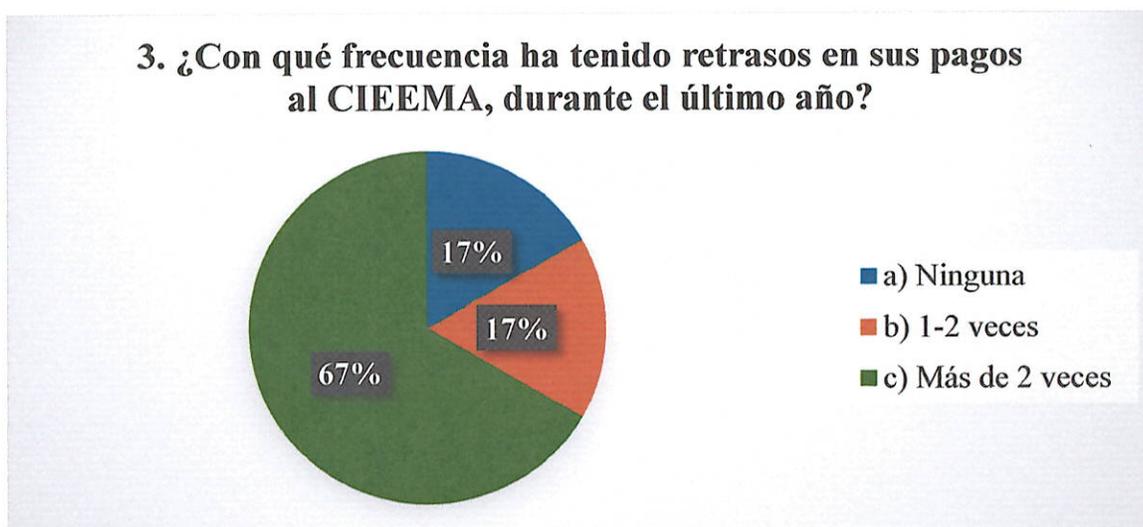


Nota: Este gráfico muestra la representación del resultado de la pregunta #2 para la encuesta aplicada. Elaboración propia.

3.- Pregunta 3: Un 67% de los socios ha tenido retrasos en sus pagos más de dos veces en el último año, mientras que un 17% menciona que se ha retrasado máximo dos veces y un 17% asegura no haberse retrasado. Esta situación es preocupante y refleja problemas significativos que deben abordarse para mejorar el cumplimiento de los pagos.

Ilustración 7

Tabulación pregunta #3 de la encuesta



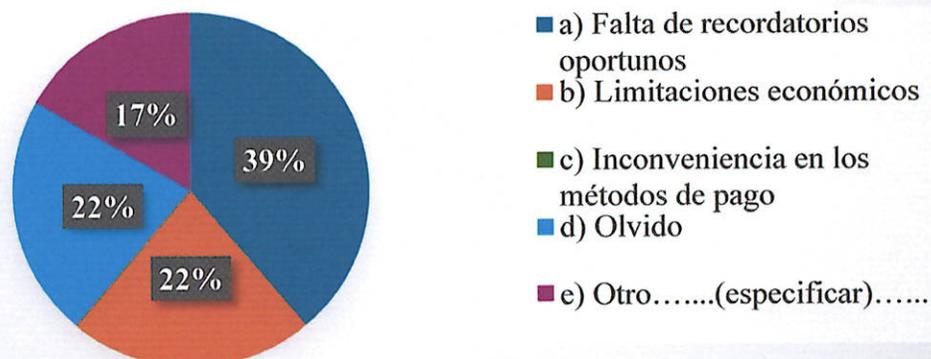
Nota: Este gráfico muestra la representación del resultado de la pregunta #3 de la encuesta aplicada. Elaboración propia.

4.- Pregunta 4: El 39% de los socios manifiesta que la razón principal por la que se han retrasado en sus pagos es por la ausencia de recordatorios oportunos, mientras que un 22% menciona limitaciones económicas y otro 22% olvido. Además, un 17% mencionó que no hay motivación para cancelar, consideran que no cuentan con tantos beneficios y se preguntan cuál sería la ventaja real. Esto resalta la necesidad implementar bonificaciones que motiven a los socios a cancelar sus deudas a tiempo, además, de mejorar la comunicación y el seguimiento por parte del colegio.

Ilustración 8

Tabulación pregunta #4 de la encuesta

4. ¿Cuál es la razón principal por la que ha retrasado sus pagos?



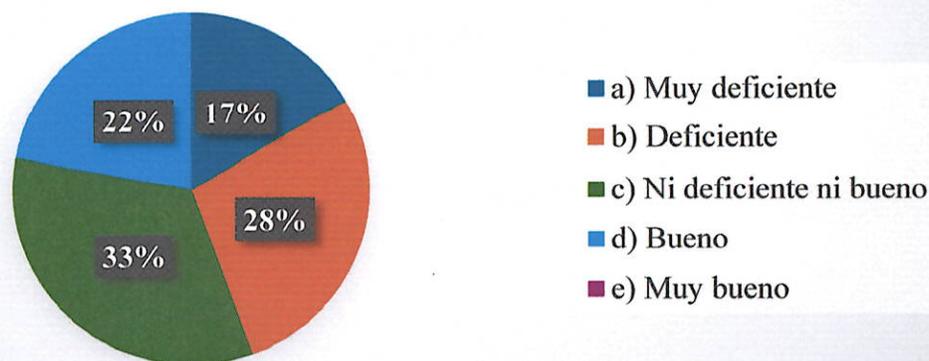
Nota: Este gráfico muestra la representación del resultado de la pregunta #4 para la encuesta aplicada. Elaboración propia.

5.- Pregunta 5: El 33% considera el proceso de cobranza ni deficiente ni bueno, mientras que un 28% lo califica como deficiente, un 17% indica como muy deficiente y solo un 22% piensa que es bueno. Estos datos reflejan una insatisfacción general con el proceso actual, se sugiere la necesidad de mejorar en este aspecto.

Ilustración 9

Tabulación pregunta #5 de la encuesta

5. ¿Cómo califica el proceso de cobranza aplicado en el CIEEMA?



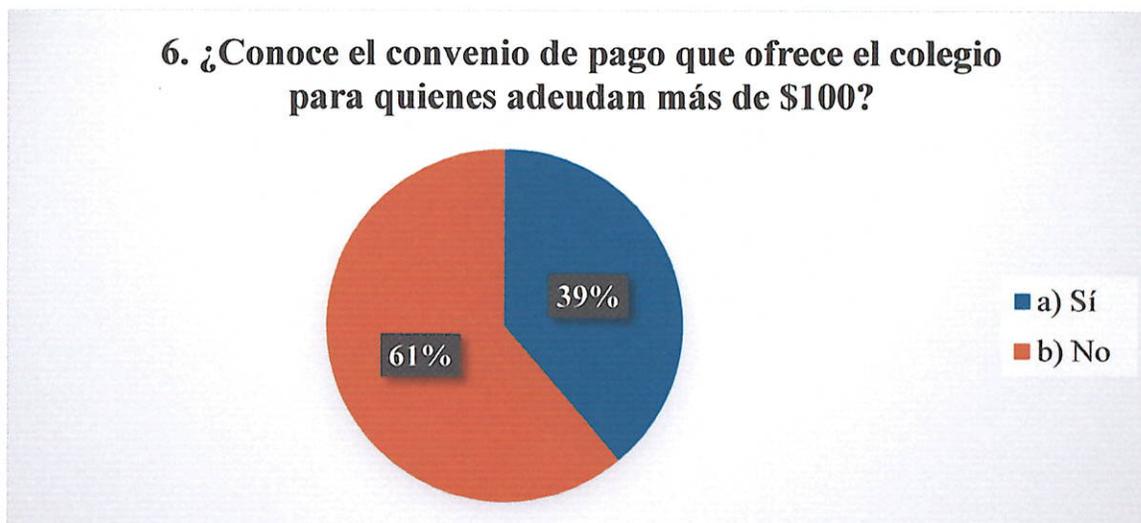
Nota: Este gráfico muestra la representación del resultado de la pregunta #5 para la encuesta aplicada. Elaboración propia.

6.- Pregunta 6: El 61% de los socios desconoce los beneficios, como el convenio de pago que ofrece el colegio, mientras que un 39% menciona que sí. Este resultado señala

deficiencias en la comunicación y promoción de los servicios disponibles; podría limitar el aprovechamiento de estos beneficios por parte de los socios.

Ilustración 10

Tabulación pregunta #6 de la encuesta

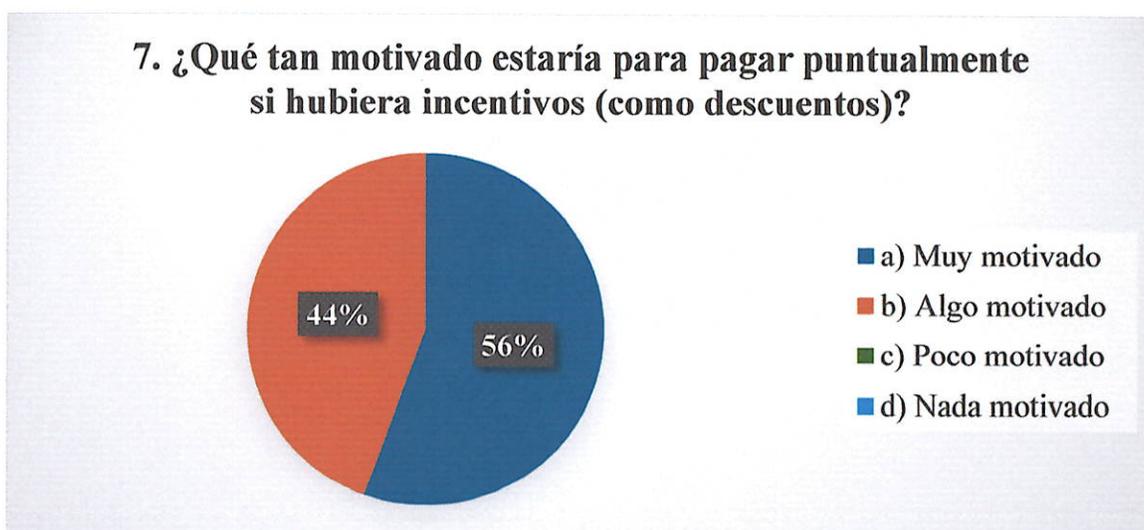


Nota: Este gráfico muestra la representación del resultado de la pregunta #6 para la encuesta aplicada. Elaboración propia.

7.- Pregunta 7: El 56% de los socios menciona que estaría muy motivado a cancelar de forma puntual si existieran incentivos, mientras que un 44% estaría algo motivado. Esto indica que implementar incentivos, podría ser una estrategia efectiva, para fomentar el cumplimiento puntual en los pagos.

Ilustración 11

Tabulación pregunta #7 de la encuesta



Nota: Este gráfico muestra la representación del resultado de la pregunta #7 para la encuesta aplicada. Elaboración propia.

2.5.3 Análisis del Check list aplicado

Tabla 4

Resultados del Check list aplicado a la contadora del CIEEMA.

 Uleam UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ		Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio <i>Carrera de Contabilidad y Auditoría</i>				
CHECK LIST						
Entidad:	Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí					
Componente:	Cuentas por cobrar					
Objetivo:	El siguiente Check list tiene como propósito recopilar información para desarrollar la tesis de grado con el tema "Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en el Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí". Con la finalidad de obtener el título de licenciada en contabilidad y auditoría. El objetivo general es analizar cómo la gestión de las cuentas por cobrar afecta la liquidez de esta institución. La información proporcionada en esta entrevista será utilizada exclusivamente con fines académicos. Agradeciendo de antemano su gentil participación.					
NO.	PREGUNTAS	RESPUESTAS		REF.		OBSERVACIÓN
		SI	NO	P/T	C/T	
1	¿El CIEEMA cuenta con indicadores de gestión para la recuperación de cuentas por cobrar?		X	1	0	No poseen indicadores para medir el desempeño en la recuperación de cuentas por cobrar
2	¿El CIEEMA ha implementado un plan de capacitación para el personal en temas relacionados con la recuperación de cuentas por cobrar?	X		1	1	

3	¿Existe un plan de mitigación de riesgos que ayude al cumplimiento de metas y a reducir la morosidad de las cuentas por cobrar?		X	1	0	Falta de un plan de mitigación de riesgos
4	¿Se realizan evaluaciones periódicas sobre la efectividad de las estrategias implementadas para la recuperación de cuentas por cobrar?		X	1	0	No se realizan seguimientos a las estrategias aplicadas
5	¿El CIEEMA mantiene un catastro actualizado que facilite la identificación y seguimiento de las cuentas por cobrar pendientes?		X	1	0	Se utiliza un Excel y se desconoce cuánto debe con exactitud cada socio
6	¿Se realiza un seguimiento constante al proceso de recuperación de cuentas por cobrar vencidas?		X	1	0	No se realiza un seguimiento constante al proceso de recuperación de cuentas por cobrar vencidas
7	¿Se han implementado acciones preventivas y correctivas para reducir el nivel de cuentas por	X		1	1	

	cobrar vencidas en el CIEEMA?					
8	¿El CIEEMA implementa políticas de crédito y cobranza?		X	1	0	No cuentan con políticas específicas para el componente cuentas por cobrar
9	¿El CIEEMA cuenta con un manual de procedimientos que ayude al proceso de recuperación de cuentas por cobrar?		X	1	0	No cuentan con un manual de procedimientos para el componente cuentas por cobrar
10	¿Existen medidas que permitan identificar los posibles riesgos o problemas que dificultan la recuperación de cuentas por cobrar?		X	1	0	No existen medidas para identificar posibles riesgos
CALIFICACIÓN TOTAL					2	
PONDERACIÓN TOTAL				10		
NIVEL DE CONFIANZA				20%		
NIVEL DE RIESGO				80%		

(*) **Nota:** Esta tabla muestra las preguntas con respuestas aplicadas mediante un Check list a la contadora del CIEEMA. Significado de las abreviaciones utilizadas P/T=Ponderación total y C/T=Calificación total. Elaboración propia.

Por medio de las siguientes fórmulas se calculó el nivel de confianza y el nivel de riesgo, con el fin de comprobar el resultado del Check list.

Nivel de Confianza

$$NC = \left(\frac{\text{Total Si}}{\text{Total de respuestas}} \right) * 100\%$$

$$NC = \left(\frac{2}{10} \right) * 100\%$$

$$NC = 20\%$$

Nivel de Riesgo

$$NR = \left(\frac{\text{Total No}}{\text{Total de respuestas}} \right) * 100\%$$

$$NR = \left(\frac{8}{10} \right) * 100\%$$

$$NR = 80\%$$

Tabla 5

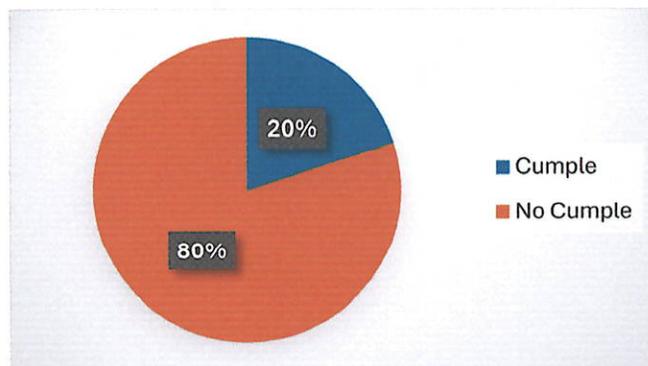
Resultado del nivel de Confianza y Riesgo

NIVEL	CONFIANZA	RIESGO
1 - 50%	Bajo	Bajo
51% - 75%	Moderado	Moderado
76% - 100%	Alto	Alto

Nota: Esta tabla muestra el nivel de confianza y riesgo del Check list aplicado. Elaboración propia.

Ilustración 12

Tabulación del resultado del nivel de Confianza y Riesgo



Nota: Este gráfico muestra el resultado del nivel de confianza y riesgo del Check list aplicado. Elaboración propia.

De acuerdo con los resultados obtenidos a través del Check List, se evaluó la gestión de las cuentas por cobrar del CIEEMA, se determinó un nivel de confianza bajo con un 20%. Esto indica que el CIEEMA no cumple con una gestión adecuada de sus cuentas por cobrar, reflejando deficiencias como: no contar con indicadores de gestión específicos,

la carencia de evaluaciones periódicas sobre la efectividad de las estrategias aplicadas para la recuperación de cuentas por cobrar, refleja una falta de: control, monitoreo y seguimiento. Aunque se han implementado acciones correctivas, no existe un plan formal de mitigación de riesgo, representando un peligro crítico. Esta situación deja expuesta a la institución a posibles incumplimientos, sin un plan preventivo o correctivo bien definido.

Por otro lado, el nivel de riesgo es alto con 80%, debido principalmente a la falta de un manual de procedimientos que especifique políticas claras de crédito y cobranza, no contar con directrices formales aumenta la probabilidad de inconsistencias en la gestión y reduce la capacidad de recuperar las deudas. Además, el catastro de deudores gestionado mediante un Excel no garantiza precisión ni actualización constante, dificultando el seguimiento eficiente de las cuentas por cobrar, generando incertidumbre sobre los saldos pendientes exactos.

2.5.4 Indicadores financieros

A partir de los indicadores calculados y sus respectivos análisis comparativos, se pueden identificar las siguientes observaciones relevantes:

Tabla 6

Aplicación de indicadores para conocer el estado de la empresa

Fórmula	
Promedio de cuentas por cobrar = $\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{2}$	
Año 2022	Año 2023
Promedio de cuentas por cobrar = $\frac{19.584,50}{2}$	Promedio de cuentas por cobrar = $\frac{22.752,24}{2}$
Promedio de cuentas por cobrar = 9.792,25	Promedio de cuentas por cobrar = 11.376,12
Análisis comparativo	
El promedio de cuentas por cobrar indica un aumento de \$1.583,87 en el año 2023, lo que podría indicar que existen dificultades para la recuperación oportuna de los saldos adeudados, generando un deterioro en la eficiencia de cobranzas o un incremento en las ventas.	
Fórmula	
Rotación de cuentas por cobrar = $\frac{\text{Ventas anuales}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}$	

Año 2022	Año 2023
Rotación de cuentas por cobrar= $\frac{74.304,76}{9.792,25}$	Rotación de cuentas por cobrar= $\frac{80.640,33}{11.376,12}$
Rotación de cuentas por cobrar= 8	Rotación de cuentas por cobrar= 7

Análisis comparativo

La rotación de cuentas por cobrar disminuyó en el año 2023, significa que el Colegio tardó más en cobrar sus cuentas pendientes en comparación con el 2022, reflejando una diferencia de 1. Esto demuestra una gestión de cobranza menos eficiente durante el último período.

Fórmula

$$\text{Días promedio de cobranza} = \frac{365}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

Año 2022	Año 2023
Días promedio de cobranza= $\frac{365}{8}$	Días promedio de cobranza= $\frac{365}{7}$
Días promedio de cobranza=46	Días promedio de cobranza= 52

Análisis comparativo

El tiempo promedio que tarda el CIEEMA para recuperar las cuentas por cobrar aumentó de 46 días en 2022 a 52 días en 2023, evidenciando un retraso en el ciclo de cobro de 6 días. Esto puede repercutir negativamente en la liquidez de la organización si no se toman medidas correctivas.

Fórmula

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

Año 2022	Año 2023
Liquidez corriente= $\frac{70.651,87}{82.588,94}$	Liquidez corriente= $\frac{108.019,61}{89.588,94}$
Liquidez corriente= 0,85	Liquidez corriente= 1

Análisis comparativo

En el 2022, la entidad no tenía activos corrientes suficientes para cubrir sus pasivos corrientes, lo que podría haber causado problemas de liquidez. Mientras que, en el 2023 el indicador mejoró, alcanzando un nivel aceptable de 1. Esto sugiere que la entidad logró equilibrar sus

activos y pasivos corrientes, reflejando una mejor gestión de los activos corrientes y un esfuerzo por mejorar la capacidad de cumplir con las obligaciones a corto plazo.

Fórmula	
$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$	
$\text{Prueba ácida} = \frac{70.651,87 - 18.194,47}{82.588,94}$	$\text{Prueba ácida} = \frac{108.019,61 - 25.394,47}{89.588,94}$
Prueba ácida= 0,6	Prueba ácida= 0,9
Año 2022	Año 2023

Análisis comparativo

En el 2022, la entidad no podía cubrir sus pasivos corrientes sin depender de los inventarios, lo que muestra una posición financiera débil y limitada en términos de liquidez rápida. Mientras que, en el 2023 hubo una mejora en este indicador, alcanzando un nivel de 0.9. Sin embargo, la entidad aún enfrentaba dificultades, se demostró que la prueba ácida sigue por debajo de 1, indicando que la entidad todavía enfrentaba riesgos en su liquidez inmediata.

2.5.4.1 Análisis General

Con base en los indicadores calculados y el respectivo análisis comparativo, se pudo identificar una mejora en algunos aspectos claves como: la liquidez corriente y la prueba ácida, esto demuestra esfuerzos por mejorar la posición financiera del colegio. Sin embargo, los resultados relacionados con las cuentas por cobrar destacan problemas significativos en la gestión de cobranzas, evidenciando demoras en la recuperación de los saldos adeudados.

Estos problemas pueden repercutir negativamente en la liquidez del CIEEMA si no se adoptan estrategias tanto preventivas como correctivas. En términos generales se observa un progreso en algunos indicadores, pero persiste la necesidad de fortalecer la gestión de cuentas por cobrar para garantizar una estabilidad y liquidez financiera sostenible.

CAPÍTULO III

3. PROPUESTA

3.1. Título de la propuesta

Diseño de un Plan Estratégico para la gestión de cuentas por cobrar en el Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí.

3.2. Justificación

La correcta gestión de las cuentas por cobrar es esencial para garantizar la liquidez del Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí (CIEEMA). Actualmente, se enfrenta a desafíos significativos, como la morosidad elevada y la sobrecarga de tareas en el personal responsable de cobranzas, que afectan tanto los ingresos como el cumplimiento de actividades institucionales. Esta propuesta tiene como objetivo recomendar la implementación de un plan estratégico que aborde estos problemas de manera integral y sostenible, a través de: herramientas, segmentaciones específicas y la incorporación de medidas preventivas y correctivas.

El plan no solo buscará reducir la morosidad actual, sino también prevenirla mediante acciones proactivas, como el fortalecimiento del equipo de cobranza, la capacitación de los socios y la implementación de incentivos. La propuesta, además, establece una segmentación por categorías de deuda que permitirá priorizar acciones, personalizar estrategias y optimizar recursos. Todo esto garantizará una gestión más eficiente, sostenible y alineada con los objetivos de la institución.

3.3. Objetivos

3.3.1 Objetivo general

Diseñar estrategias para la gestión de cuentas por cobrar en el Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí.

3.3.2 Objetivos específicos

Identificar los factores que contribuyen a la morosidad en las cuentas por cobrar del CIEEMA.

Desarrollar estrategias específicas para optimizar la gestión de cuentas por cobrar, reducir los costos operativos y mejorar la liquidez.

Proponer indicadores de gestión sobre la recuperación y depuración de cartera vencida.

3.4. Beneficiarios

Los beneficiarios principales de este plan estratégico serán el: presidente, contadora, directorio, socios y empleados del Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí.

3.5. Factibilidad

3.5.1 Técnica

La implementación del plan no requiere tecnología avanzada, se proponen estrategias basadas en herramientas accesibles como: correos electrónicos, llamadas telefónicas y cartas persuasivas. Además, se aplicarán estrategias basadas en incentivos y sanciones, capacitaciones para asegurar que el personal administrativo cuente con las habilidades necesarias para implementar las estrategias.

3.5.2 Económica

La inversión inicial para capacitar al personal es mínima en comparación con los beneficios esperados en términos de recuperación de cuentas por cobrar. Se espera que estos talleres permitirán al personal mejorar sus habilidades en la gestión de cobros y a los socios entender la importancia de pagar de forma puntual, resultará en una mayor tasa de recuperación de deudas. Este aumento en la recaudación se traducirá en un incremento significativo de la liquidez del Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí, permitiendo a la institución cubrir sus gastos operativos y realizar inversiones necesarias sin comprometer sus recursos.

3.5.3 Operativa

El personal administrativo está dispuesto a aprender e implementar nuevas estrategias, facilitando la implementación del plan estratégico propuesto. Esta disposición es clave para el éxito del proyecto, puesto que, una cultura organizacional abierta al cambio puede acelerar la adopción de nuevas prácticas en la gestión de cuentas por cobrar. La colaboración del equipo permitirá no solo mejorar la recuperación de cuentas, sino también fomentar un ambiente donde todos trabajen hacia el objetivo común de optimizar la liquidez del colegio, asegurando así un manejo financiero más eficiente y efectivo.

3.5.4 Legal

Existe factibilidad legal debido a que la gestión de cuentas por cobrar está sustentada en el cumplimiento de la NIIF 9, referente al tratamiento de los instrumentos financieros, y la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, que regula las provisiones para créditos incobrables. Estos marcos legales aseguran que la gestión de cuentas por cobrar sea efectiva, legal y conforme a las normativas internacionales y nacionales vigentes.

3.6. Desarrollo de la propuesta

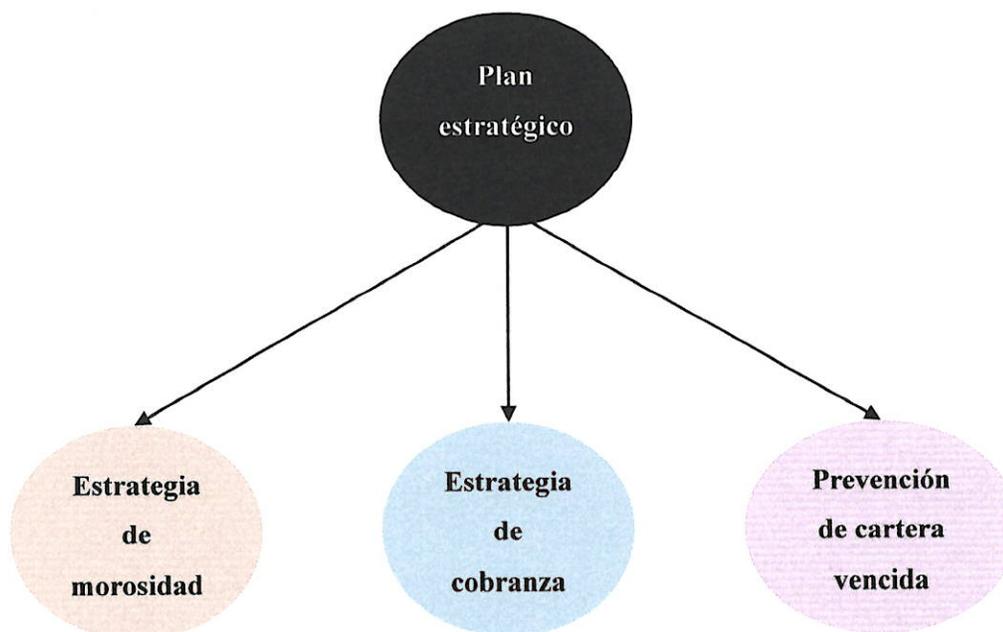
3.6.1 Plan estratégico

Un plan estratégico es un conjunto de directrices, medidas y actividades diseñadas para resolver un problema o alcanzar un objetivo determinado dentro de una organización. Esta herramienta de gestión ayuda a priorizar recursos, coordinar esfuerzos y garantizar que todas las decisiones y actividades estén alineadas con los objetivos organizacionales.

Asimismo, incluyen metas específicas, estrategias claras y mecanismos de seguimiento que permiten evaluar el progreso y hacer ajustes en caso de ser necesario. Todo esto con el objetivo de identificar desafíos claves y establecer una ruta clara para superar dichos obstáculos de manera efectiva y sostenible.

Ilustración 13

Plan estratégico



Nota: Este gráfico representa las estrategias que se deben implementar para optimizar la gestión de cuentas por cobrar del CIEEMA. Elaboración propia.

3.6.1.1 Estrategia de morosidad

3.6.1.1.1 Factores que influyen en la morosidad

Los factores que contribuyen a la morosidad se pueden agrupar en aspectos relacionados con la cultura de pago, la gestión interna y las condiciones económicas de los deudores. Según la información recopilada mediante encuestas, entrevistas y el check list, se identificaron los siguientes factores:

- La cultura y los hábitos de pago.
- Falta de recordatorios oportunos.
- Limitaciones económicas.
- Comunicación limitada entre el encargado de cobranzas y el deudor.
- Ausencia de incentivos para el pago puntual.
- Falta de indicadores para medir el desempeño en la recuperación de cuentas por cobrar.

3.6.1.1.2 Estrategias para reducir la morosidad

Se recomienda realizar un saneamiento para determinar el estado real de las cuentas, identificar problemas, y establecer acciones específicas para recuperar lo adeudado o eliminar cuentas incobrables de manera estratégica. Para ello, se debe clasificar la cartera vencida de la siguiente manera:

- **Cartera vencida potencial**

Se refiere a las cuentas por cobrar que se encuentran atrasadas por un período de hasta 90 días, pero aún existe la probabilidad de ser recuperadas. Esto implica que las cuentas deben ser monitoreadas para evitar que se conviertan en incobrables.

- **Cartera vencida por dar de baja**

Se refiere a cuentas que han permanecido impagas por un período prolongado, generalmente, superior a 1 año, donde el deudor no responda a llamadas, ni correos y se considerará que estas cuentas ya no pueden recuperarse debido a la falta de respuesta del cliente, su incapacidad de pago o porque la deuda es demasiado antigua.

➤ **Cartera vencida en mora**

Son aquellas cuentas que no han sido canceladas en las fechas estipuladas y presentan retrasos recurrentes, donde el deudor puede cancelar, pero se requiere atención inmediata para regularizar su situación y evitar su deterioro.

Recopilar información

Esta estrategia consiste en consolidar una base de datos que incluya los nombres, teléfonos, direcciones, correos electrónicos y contactos alternativos de los socios, permitirá segmentar a los deudores según su comportamiento de pago, priorizar acciones de cobranza y personalizar las estrategias según cada caso. Además, contar con información precisa facilitará el seguimiento y la recuperación de deudas, mejorando la eficiencia en la comunicación y reduciendo los tiempos de gestión.

3.6.1.2 Estrategia de cobranza

3.6.1.2.1 Tipos de cobranza

➤ **Cobranza preventiva**

Es aquella que se realiza antes del vencimiento de las facturas para recordar a los socios sus obligaciones de pago.

➤ **Cobranza de normalización**

Es aquella que se realiza a socios que presentan atrasos, en los pagos recientes, de hasta 90 días.

➤ **Cobranza de recuperación de castigos**

Se aplica a cuentas con vencimientos prolongados, mayores a 90 días o consideradas de difícil recuperación, que requieren medidas más fuertes para

intentar su recuperación, se aplica a cuentas clasificadas como "de alto riesgo" por su antigüedad o porque el deudor no ha respondido a gestiones previas.

3.6.1.2.2 Herramientas de cobro

Cartas de cobro

Las cartas de cobro son comunicaciones formales enviadas al deudor para recordar, persuadir o exigir el pago de una deuda vencida. Se diseñan en tres fases, dependiendo del nivel de atraso y el tipo de respuesta esperada.

1. **Primera carta (amistosa):** Se enviará durante la primera semana de vencimiento, con recordatorio del monto adeudado y consecuencias por incumplimiento.
 - Redactar de manera respetuosa y conciliadora.
 - Recordar el monto adeudado, la fecha nueva de pago y la importancia de regularizar el pago.
2. **Segunda carta (persuasiva):** se debe enviar entre 15 y 60 días después del vencimiento, si no hay respuesta de la primera carta.
 - Usar un tono más firme.
 - Advertir sobre posibles penalizaciones
3. **Tercera carta (de ultimátum):** Enviada a partir de los 61 - 90 días de atraso mencionando posibles sanciones.
 - Usar un tono formal y directo.
 - Notificar sobre posibles acciones legales o suspensión de servicios.

Carta certificada

Es una carta enviada con acuse de recibo, que deja constancia formal de su entrega. Se utiliza como herramienta legal para notificar al deudor sobre las consecuencias de su incumplimiento y se envía a partir de 90 días de atraso o cuando los intentos previos no han tenido éxito.

Correo electrónico

Es una herramienta de comunicación digital utilizada para enviar recordatorios regulares con detalles de la deuda, plazos y beneficios por el pago puntual.

Teléfono

Es un medio de comunicación directa que permite contactar al deudor de manera inmediata para recordar o negociar el pago de su deuda.

3.6.1.2.3 Estrategia de cobranza

Tabla 7

Estrategia de cobranzas

Categoría	Tipo de cobranza	Cuando aplicar	Acción Principal	Probabilidad de Recuperación
	Cobranza preventiva	Antes del vencimiento (0-30 días)	<ul style="list-style-type: none">• Enviar recordatorios personalizados y de forma individual por correo electrónico y mensajes de WhatsApp 7 y 3 días antes de la fecha de vencimiento.• Llamadas telefónicas a socios con historial de atrasos para confirmar sus planes de pago.	Alta
Cartera Vencida Potencial	Cobranza de normalización	1-90 días de vencimiento	<ul style="list-style-type: none">• Durante las primeras 2 semanas tras el vencimiento de la cuenta.• Envío de notificaciones por medio de correo electrónico con detalles de la deuda acumulada y plazos para evitar penalizaciones.	Alta

			<ul style="list-style-type: none"> Envío de cartas como: amistosa, persuasiva y ultimátum. 	
<p>Cartera Vencida en Mora</p>	<p>Cobranza de recuperación de castigos</p>	<p>Más de 90 días de vencimiento</p>	<ul style="list-style-type: none"> Se enviará una carta certificada. Ofrecimiento de facilidades, como pagos parciales o diferidos, para incentivar la regularización. 	<p>Media</p>
<p>Cartera Vencida por Dar de Baja</p>		<p>A partir de 1 año</p>	<ul style="list-style-type: none"> Registrar como cuenta incobrable o dar de baja contablemente 	<p>Baja</p>

Nota: Esta tabla describe y clasifica los tipos de cartera vencida, herramientas de cobro y las estrategias que se deben implementar para optimizar la gestión de cuentas por cobrar del CIEEMA. Elaboración propia.

3.6.1.3 Prevención de cartera vencida

La prevención de cartera vencida se centra en establecer mecanismos proactivos que eviten el retraso en los pagos y minimicen el riesgo de morosidad. Para ello, se deben implementar las dos estrategias anteriores, este enfoque permite mantener la liquidez de la organización y reducir los costos asociados a la recuperación de deudas.

Además, se recomienda implementar las siguientes estrategias en conjunto con las anteriores:

3.6.1.3.1 Seguimiento continuo

- Monitorear las cuentas periódicamente para detectar patrones de atraso en los pagos y tomar medidas preventivas.

3.6.1.3.2 Capacitación y comunicación

- Realizar capacitaciones o charlas sobre la importancia del pago puntual para los socios o clientes.

- Asegurar que los términos estén claramente explicados desde el inicio de la relación comercial.
- Ofrecer descuentos o bonificaciones a quienes realicen sus pagos antes o en la fecha de vencimiento.

3.6.1.3.3 Fortalecimiento del Equipo de Cobranza

Actualmente, la contadora asume todas las responsabilidades relacionadas con la recuperación y prevención de cartera vencida, limitando el proceso y generando sobrecarga. Para resolver este problema, se recomienda:

- Designar al menos un asistente de cobranza que apoye en el envío de notificaciones y el seguimiento de los pagos.
- Capacitar al personal en el uso de herramientas digitales, monitorear y gestionar a los deudores.

3.6.1.4 Sanciones

El sistema de sanciones progresivas busca establecer un marco disciplinario claro y estructurado que motive el cumplimiento oportuno de las obligaciones financieras de los socios. Este sistema se basa en el principio de gradualidad, donde las consecuencias se intensifican según el tiempo y recurrencia del incumplimiento.

Tabla 8

Sistema de Sanciones Progresivas

Sistema de Sanciones Progresivas	
Descripción de la estrategia	
Implementar un sistema de sanciones graduales que incentive el pago oportuno y establezca consecuencias claras por incumplimiento.	
Sanciones Administrativas	Aplicado a:
Restricción en el uso de las instalaciones como: cancha y piscina	Socios con 30-60 días de mora
Suspensión de privilegios asociados a membresías (descuentos o beneficios).	
Sanciones Económicas	Aplicado a:

Recargo del 5% mensual sobre saldo vencido	Socios con 61-90 días de mora
Gastos administrativos por gestión de cobranza	
Sanciones Institucionales	Aplicado a:
Reporte a centrales de riesgo	Socios con más de 90 días de mora.
Suspensión de membresía	
Inhabilitación para participar en procesos de decisión institucional o acceder a cargos directivos	
Sanciones especiales	Aplicado a:
Prohibición de reingreso por 5 años	Socios con más de 1 año de mora
Publicación en boletín interno de morosos	
Si desea reingresar después de 5 años se realizará un recargo del 10% sobre el total del saldo vencido	

Nota: Esta tabla describe las sanciones que se deben implementar para optimizar la gestión de cuentas por cobrar del CIEEMA y a quienes se debe aplicar. Elaboración propia.

Beneficio que genera la aplicación:

Para los socios, el sistema de sanciones progresivas establece un marco regulatorio claro y transparente, que permite comprender claramente las consecuencias del incumplimiento, motivando la priorización de pagos y facilitando la toma de decisiones oportunas. Para la institución, este enfoque fortalece la cultura de pago puntual y mejora significativamente el flujo de caja, esto a su vez, reduce la morosidad y los costos operativos asociados a la recuperación de cartera vencida. Adicionalmente, el enfoque gradual de las sanciones mantiene un equilibrio entre disciplina y flexibilidad, preservando la relación con los socios mientras se asegura el cumplimiento de las obligaciones financieras.

3.6.1.5 Incentivos o beneficios

Los incentivos y beneficios buscan fomentar la puntualidad, la regularización y la reintegración de los socios mediante estrategias innovadoras y personalizadas. Desde programas de fidelización que premian el compromiso con descuentos escalonados, hasta

campañas especiales que ofrecen descuentos y exoneraciones, cada iniciativa está diseñada para fortalecer la relación institucional y facilitar la recuperación de cartera. Además, estas estrategias brindan opciones flexibles para apoyar a socios en situaciones de mora, reafirmando el compromiso de la institución.

Tabla 9

"Socio Premium" - Programa de Fidelización

"Socio Premium" - Programa de Fidelización		
Descripción de la estrategia		
Implementar un programa de beneficios escalonado que reconozca y recompense a los socios que mantienen sus pagos al día, incentivando la puntualidad y fortaleciendo la relación con la institución.		
Categorías de Membresía	Beneficios	Aplicado a:
Oro: 24 meses sin retrasos	Descuentos del 15%	Todos los socios activos que cumplan con los criterios de tiempo
Plata: 12 meses sin retrasos	Descuentos del 10%	
Bronce: 6 meses sin retrasos	Descuentos del 5%	

Nota: Esta tabla describe una estrategia con beneficios escalonados que se deben implementar para optimizar la gestión de cuentas por cobrar del CIEEMA. Elaboración propia.

Beneficio que genera la aplicación:

Para los socios, el programa premium ofrece un sistema de recompensas tangible que reconoce y valora su compromiso con la puntualidad en los pagos, ofreciéndoles beneficios exclusivos que mejoran significativamente su experiencia como miembros. Para la institución, este programa actúa como un poderoso incentivo para mantener pagos al día, reduciendo así la probabilidad de morosidad y creando una base estable de socios comprometidos. Además, la estructura escalonada de beneficios genera un sentido de progreso y logro, fortaleciendo la lealtad institucional y promoviendo un ciclo positivo de cumplimiento financiero.

Tabla 10

"Regularización Express" - Programa de Recuperación

"Regularización Express" - Programa de Recuperación
--

Descripción de la estrategia		
Ofrecer múltiples vías de regularización para socios con pagos atrasados, facilitando su reincorporación al estado activo mediante opciones flexibles y personalizadas.		
Planes de Pago Flexible	Beneficios	Aplicado a:
Plan 90/10	90% de la deuda en 6 cuotas, 10% de descuento	Socios con deudas entre 30 y 180 días.
Plan 80/20	80% de la deuda inmediata, 20% de descuento	
Plan Personalizado	Cuotas y descuentos adaptados a cada socio	

Nota: Esta tabla describe una estrategia con pagos flexibles se deben implementar para optimizar la gestión de cuentas por cobrar del CIEEMA. Elaboración propia.

Beneficio que genera la aplicación:

Este programa ofrece una oportunidad clara y accesible para normalizar su situación financiera, con opciones flexibles que se adapten a sus capacidades de pago y circunstancias de forma individual. Para la institución, representa una estrategia eficaz para acelerar la recuperación de cartera vencida, gracias a incentivos atractivos que mejoran la liquidez y reducen los costos de cobranza. La flexibilidad de los planes de pago aumenta significativamente la probabilidad de recuperación, especialmente en casos de morosidad prolongada.

Tabla 11

"Días de Oportunidad" - Campañas Especiales

"Días de Oportunidad" - Campañas Especiales	
Descripción de la estrategia	
Realizar eventos trimestrales enfocados en la recuperación de cartera mediante ofertas especiales y beneficios exclusivos.	
Beneficios por Pago Total	Aplicado a:
25% de descuento en el total de la deuda	Socios que liquiden el 100% de su deuda durante el evento
Exoneración de intereses acumulados	

Nota: Esta tabla describe una estrategia con beneficios por pagos total, que se deben implementar para optimizar la gestión de cuentas por cobrar del CIEEMA. Elaboración propia.

Beneficio que genera la aplicación:

Para los socios, estos eventos representan una oportunidad excepcional para regularizar sus cuentas bajo condiciones favorables, beneficiándose de descuentos significativos y la exoneración de cargos acumulados. Por otro lado, para la institución estas campañas generan picos de recuperación de cartera que mejoran sustancialmente el flujo de caja, mientras crean un sentido de urgencia que motiva a los deudores a tomar acción. Adicionalmente, la naturaleza temporal de estas ofertas acelera la toma de decisiones, resultando en una recuperación más eficiente de cuentas que podrían ser difíciles de cobrar por métodos tradicionales-

Tabla 12

Programa de Reconexión Institucional

Programa de Reconexión Institucional	
Descripción de la estrategia	
Diseñado para reintegrar a socios dados de baja por morosidad, ofreciendo una segunda oportunidad bajo condiciones especiales.	
Beneficios por Pago Total	Aplicado a:
Pago inicial del 40% de la deuda total	Ex-socios con deseo de reactivación.
Plan de pagos documentado	
Carta compromiso firmada	

Nota: Esta tabla describe una estrategia para exsocios, que se deben implementar para optimizar la gestión de cuentas por cobrar del CIEEMA. Elaboración propia.

Beneficio que genera la aplicación:

Para los ex-socios, este programa ofrece una segunda oportunidad estructurada para reintegrarse a la institución, ofreciendo condiciones especiales que facilitan su retorno mientras reconocen su compromiso de cambio. Por otro lado, para la institución permite recuperar parte de la cartera considerada incobrable y reactivar relaciones institucionales valiosas, ampliando su base de socios activos con individuos que han demostrado voluntad

de regularización. Además, establece un precedente positivo que refleja la disposición institucional para trabajar con socios en dificultades, fortaleciendo la imagen de la organización como una entidad comprensiva pero responsable.

3.6.1.6 Indicadores para medir la recuperación y depuración de la cartera vencida

La implementación de indicadores clave de desempeño o KPI permitirán monitorear y evaluar la efectividad de las estrategias propuestas. A continuación, se describen los indicadores seleccionados:

Índice de Recuperación de Cartera

Mide la efectividad de las estrategias de cobranza al evaluar qué porcentaje del monto total de la cartera vencida se logró recuperar. Un índice alto indica una buena gestión en la recuperación de deudas.

Ecuación 8

Índice de Recuperación de Cartera

$$\text{Índice de Recuperación de Cartera} = \frac{\text{Monto recuperado}}{\text{Monto total de cartera vencida}} * 100$$

Tasa de Depuración de Cartera

Mide el porcentaje de cuentas que han sido clasificadas como incobrables y eliminadas del registro contable. Sirve para evaluar la limpieza y actualización de la cartera, eliminando cuentas que no aportan valor y que no pueden ser recuperadas.

Ecuación 9

Tasa de Depuración de Cartera

$$\text{Tasa de depuración} = \frac{\text{Monto dado de baja}}{\text{Total de cartera vencida}} * 100$$

Días Promedio de Cobranza

Indica el tiempo promedio que toma a la organización recuperar sus cuentas por cobrar. Un menor número de días refleja una gestión eficiente en el proceso de cobro.

Ecuación 10

Días Promedio de Cobranza

$$\text{Días promedio de cobranza} = \frac{365}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

Índice de Cumplimiento de Pagos

Mide la proporción de clientes en mora que han regularizado su situación. Ayuda a evaluar el éxito de las estrategias para incentivar el pago por parte de los deudores.

Ecuación 11

Índice de Cumplimiento de Pagos

$$\text{Índice de Cumplimiento de Pagos} = \frac{\text{Número de clientes que pagaron}}{\text{Total de clientes en mora}}$$

Tasa de Morosidad

Evalúa qué porcentaje de las cuentas por cobrar están vencidas. Este indicador permite identificar la gravedad del problema de morosidad y su impacto en la liquidez de la organización.

Ecuación 12

Tasa de Morosidad

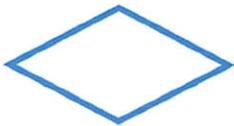
$$\text{Tasa de Morosidad} = \frac{\text{Cuentas vencidas}}{\text{Total cuentas por cobrar}} * 100$$

3.6.1.7 Diagrama de flujo sobre el proceso de depuración y recuperación de cartera vencida.

Tabla 13

Descripción de los símbolos utilizados para el diagrama

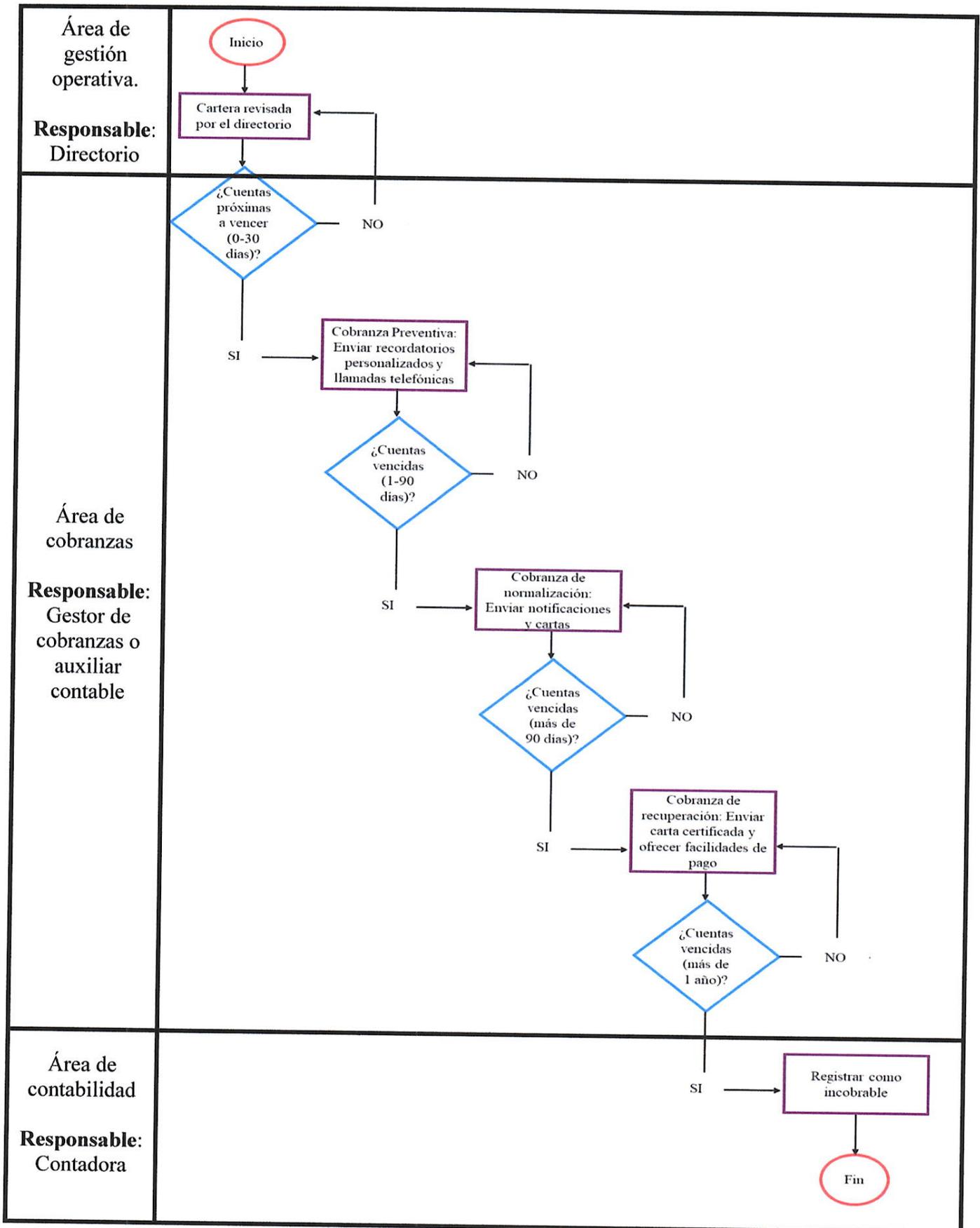
Detalle	Símbolo	Función
Inicio/fin		Simboliza el inicio y el fin de un proceso.
Proceso		Significa cualquier tipo de proceso
Línea de flujo		Representa el orden de las actividades a ejecutar.

Decisión		Analiza la situación, con base en los valores falso o verdadero, si o no
----------	---	--

Nota: Esta tabla describe los símbolos y funciones utilizados en el diagrama de flujo sobre el proceso de depuración y recuperación de cartera vencida para el CIEEMA. Elaboración propia.

Ilustración 14

Diagrama de flujo sobre el proceso de depuración y recuperación de cartera vencida.



3.6.1.8 Cronograma

Tabla 14

Cronograma

Cronograma																								
Actividades	Plazo																							
	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4				Mes 5				Mes 6			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Revisión de la Cartera por el Directorio	X	X																						
Capacitación del Personal en Gestión de Cobranza			X	X	X	X																		
Implementación de Cobranza Preventiva							X	X																
Envío de Recordatorios Personalizados									X															
Implementación de Cobranza de Normalización										X	X	X												
Envío de Notificaciones y Cartas													X											
Implementación de Cobranza de Recuperación														X	X									
Envío de Carta y ofrecer																X								



COLEGIO DE INGENIEROS ELÉCTRICOS Y ELECTRÓNICOS DE MANABÍ

LIBRO DIARIO

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
-	-X-			
	Pérdida por cuentas incobrables		XX	
	Cuentas por cobrar			XX
	R/Reconocimiento o baja de cuenta incobrable			
-	-X-			
	Gastos de Cuentas Incobrables		XX	
	Provisión Cuentas Incobrables (1% anual)			XX
	R/ Provisión para las cuentas incobrables			
-	-X-			
	Cuentas por cobrar		XX	
	Intereses ganados			XX
	R/ Interés generados por mora			
-	-X-			
	Caja o Bancos		XX	
	Descuento en ventas			XX
	Cuentas por cobrar			XX
	R/ Descuentos por pronto pago			
-	-X-			
	Cuentas por cobrar		XX	
	Pérdida por cuentas incobrables			XX
	Caja o Bancos		XX	
	Cuentas por cobrar			XX
	R/Ajuste recuperación de cuenta incobrable			
-	-X-			
	Provisión para cuentas incobrables		XX	
	Cuentas por cobrar			XX
	R/Cierre de cuentas incobrables al final del ejercicio			

CONCLUSIONES

- Aunque el CIEEMA cuenta con una misión y visión, la limitada accesibilidad y comunicación, reflejan deficiencias que dificultan el fortalecimiento de la entidad, a pesar de haber solicitado dicha información, esta no se proporcionó, evidenciando una posible falta de prioridad hacia la planificación estratégica y transparencia.
- El análisis de la gestión de cuentas por cobrar actual en el Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí, evidenció varias deficiencias que impactan significativamente en la institución, como no utilizar indicadores financieros que permitan analizar y tomar decisiones basadas en datos concretos y no suposiciones, limitando la capacidad de evaluar el desempeño en su gestión e identificar áreas de mejora.
- La contadora es la única responsable de identificar las cuentas y realizar la recuperación de la cartera, centralizando estas funciones en una sola persona, representando un alto riesgo operativo en caso de ausencia, esto a su vez, puede generar retrasos y sobrecarga laboral, comprometiendo la eficiencia en la recuperación de cartera.
- La implementación de un plan estratégico permitirá clasificar la cartera vencida en función en el tiempo de morosidad de los afiliados. Es necesario, dar atención a los profesionales que tienen menor deuda para contar con liquidez, que permita cubrir los costos de sueldos del personal y mantenimiento de la infraestructura.

RECOMENDACIONES

- Colocar en un lugar visible como la entrada principal y la sala de reuniones, un cartel con la misión y visión, para que así tanto los socios como demás empleados las puedan leer y conocer, esto a su vez, reforzará el compromiso de todos los involucrados con los objetivos institucionales.
- Implementar el plan estratégico propuesto, donde se detallan indicadores claves para medir la depuración y recuperación de cartera. Estos resultados deben ser utilizados de forma regular con el objetivo de tomar decisiones informadas y oportunas.
- Designar al menos un asistente adicional que ayude a la contadora en las actividades relacionadas con la gestión de cuentas por cobrar, de esta forma, se pueden distribuir las responsabilidades de manera más estratégica y reduce la carga laboral del personal, esto permite una recuperación de cartera más ágil y efectiva.
- Finalmente, la directiva podría organizar eventos para confraternizar con los socios y mostrar la importancia de continuar con el legado del colegio de profesionales eléctricos y electrónicos, que potencializa el desarrollo de la provincia, a través de la unión de sus agremiados.

BIBLIOGRAFÍA

- Barahona, R. K., & Cruz, A. E. (2010). *Plan Estratégico para la recuperación de la cartera vencida de la Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT E.P Agencia Chimborazo*. Riobamba - Ecuador: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.
- Cabezas, E. D., Andrade, D. N., & Torres, J. S. (2018). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Sangolquí, Ecuador: Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstreams/cf45da37-8d9c-431d-b59d-2c6ec824ef74/download>.
- Calderón, A. E. (2019). *Análisis financiero al componente cuenta por cobrar en la mejora de la liquidez de la Cooperativa de Transporte Urbano Manta*. Manta- Manabí - Ecuador: Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí. Obtenido de <https://repositorio.ulead.edu.ec/bitstream/123456789/3492/1/ULEAM-CT.AUD-0097.pdf>
- Espinoza, A. B. (2020). *Gestión de cobranzas, rentabilidad y liquidez de MIPYMES Comercializadoras de materiales de construcción en cuenca, Caso ISCEA CIA. LTDA*. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/19795/1/UPS-CT008955.pdf>
- Fernandez, M. F., Collazo, M. A., & Castro, D. A. (2022). *Estrategias de cobranza como instrumento para reducir la morosidad en la empresa Martyni Campestre, Garzón, Colombia*. Revista Multidisciplinar Ciencia Latian.
- Franco, J. R. (2021). *LOS INDICADORES FINANCIEROS COMO HERRAMIENTA DE GGESTIÓN EN LAS DECISIONES ESTRATÉGICAS DE LA ALTA GERENCIA*. Obtenido de <https://repositorio.ulead.edu.ec/bitstream/123456789/4269/1/ULEAM-POSG-CF.FFT-0069.pdf>
- Gaibor, V. J., & Ronquillo, S. J. (2023). *LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA LABORATORIO CRUZ*. Guayaquil: UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL.
- Gonzales, P. E., & Sanabria, B. S. (2016). *GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SUS EFECTOS EN LA LIQUIDEZ EN LA FACULTAD DE UNA UNIVERSIDAD*

- PARTICULAR, LIMA, PERÍODO 2010-2015*. Lima -Perú: Revista de Investigación y Cultura.
- Guerrero, J. L. (2024). *Cuentas por cobrar de la Empresa "ASOCIACIÓN DE SERVICIOS DE LIMPIEZA VENUS DEL RÍO ASOVENUS" ubicada en el Cantón Quevedo en el periodo 2022 - 2023*,. UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO. Obtenido de <https://dspace.utb.edu.ec/bitstream/handle/49000/17183/E-UTB-FAFI-CA-000440.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Lanzagorta, J. (03 de agosto de 2022). *La importancia de la liquidez*.
- Llanos, N. Y. (2020). "*GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA GRUPO RESERZA S.A.C, 2018*". Obtenido de https://repositorio.upci.edu.pe/bitstream/handle/upci/226/T-LLANOS_LOZANO_NANCY_YANETH.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- LORTI. (2018). *LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO*. Quito - Ecuador: LA COMISION DE LEGISLACION Y CODIFICACION. Obtenido de <https://derechodelacultura.org/wp-content/uploads/2018/06/20151228-LRTI.pdf?view=download>
- Mejía, E. D., & Torres, D. A. (2018). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Quito: Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE.
- Menor, D. Q., & Solano, R. M. (2020). *Asociación Educativa Adventista Nor Oriental, 2020*. Obtenido de <https://repositorio.upeu.edu.pe/server/api/core/bitstreams/f84182c8-7391-4aa6-8b35-0438affe9fb4/content>
- Mullo, M. R. (2021). *Estrategias de Recuperación de Cartera*. Quito : Súper Intendencia de Economía Popular y Solidaria.
- Muñoz, C. R. (2011). *Cómo elaborar y asesorar una investigación de tesis*. México: Pearson Educación.
- Muñoz, X. (2020). *GESTION DEL RIESGO DE LIQUIDEZ Y PORTAFOLIO DE INVERSIONES*. Quito - Ecuador: <https://www.seps.gob.ec/wp-content/uploads/Gestion-Estrategica-del-Riesgo-de-liquidez.pdf>.

- Murillo, M. A., & Palacios, N. M. (2022). *Cartera vencida y la liquidez de la empresa Camposanto y Exequiales Jardines de la Paz Jipijapa, periodo 2019-2020*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8548154.pdf>
- NIIF 9. (2023). *Norma Internacional de Información Financiera 9 Instrumentos financieros*. IFRS Foundation.
- Nohlen, D. (2020). *Capítulo tercero EL MÉTODO COMPARATIVO*. Xalapa-Ciudad de México: Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. Obtenido de <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/13/6180/5.pdf>
- Ortega, M. d., & Toledo, P. A. (2022). *EL ENDEUDAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN EL COMPORTAMIENTO FINANCIERO DE LAS SOCIEDADES DEL SECTOR MANUFACTURERO DEL ECUADOR, PERIODO 2014 – 2018*. Cuenca, Ecuador.
- Pérez, D. A. (2018). *LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA CORPORACION UNIVERSITARIA AMERICANA*. MEDELLIN. Obtenido de <https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tda/409/La%20cuentas%20por%20cobrar%20y%20su%20incidencia.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Pico, M. E. (2023). *El control interno de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Disalca*. Manta – Manabí – Ecuador: UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ.
- Ponce, L. I. (2018). *Sistema de gestión de cartera para optimizar la recuperación de cuentas por cobrar de la Asociación de Comerciantes Minoristas de artículos nacionales y extranjeros La Bahía del Puerto de Manta*. Manta - Manabí - Ecuador: Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí. Obtenido de <https://repositorio.ulead.edu.ec/bitstream/123456789/471/1/ULEAM-CT.AUD-0025.pdf>
- Rodríguez, Y. S. (2020). *Metodología de la investigación*. Klik.
- Rojas, R. N. (2022). *LA OPTIMIZACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN EL FLUJO DE CAJA*. LIMA, PERÚ.

- Salamanca, A. B. (2019). *Checklist para autores y checklist para lectores: diferentes herramientas con diferentes objetivos*. Abril - Mayo: Nure Investigación.
- Tacillo, E. F. (2016). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA*. Universidad Jaime Bausate y Meza.
- Vallejo, C. F. (2023). *Cartera vencida y su implicación en la liquidez de la empresa ECUAHIERRO, periodo 2020-2021*. Riobamba, Ecuador.: UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO. Obtenido de <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/11400/1/Vallejo%20Veloz%2C%20Ch.%20%282023%29%20Cartera%20vencida%20y%20su%20implicaci%C3%B3n%20en%20la%20liquidez%20de%20la%20empresa%20ECUAHIERRO%2C%20per%20iodo%202020-2021..pdf>
- Vásquez, M. L., & Vega, P. E. (2016). *GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CONSERMET S.A.C., DISTRITO DE HUANCHACO, AÑO 2016*. Trujillo-Perú.
- Zamora, E. V. (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*. Manta-Manabí-Ecuador.

ANEXOS

Anexo 1. Entrevista con respuestas realizadas al Presidente del CIEEMA

 <p>Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio <i>Carrera de Contabilidad y Auditoría</i></p>
ENTREVISTA
<p>Objetivo: La siguiente entrevista tiene como propósito recopilar información para desarrollar la tesis de grado con el tema "Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en el Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí". Con la finalidad de obtener el título de licenciada en contabilidad y auditoría. El objetivo general es analizar cómo la gestión de las cuentas por cobrar afecta la liquidez de esta institución. La información proporcionada en esta entrevista será utilizada exclusivamente con fines académicos.</p> <p>Agradeciendo de antemano su gentil participación.</p>
DATOS GENERALES
<p>Entrevistado: Tito Ali Álvarez Parreño</p>
<p>Entrevistador: Karen Lucas</p>
<p>Fecha: 11 de noviembre de 2024</p>
<p>Cargo del entrevistado: Presidente</p>
PREGUNTAS
<p>1.- ¿Hace cuánto tiempo preside el directorio del Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí y cuál es su periodo de culminación?</p>
<p>Inicié como presidente del directorio el 16 de febrero de 2023, y mi periodo de gestión está programado para culminar en el año 2025. Tengo un mandato de dos años.</p>
<p>2.- Al asumir sus funciones, ¿qué problemas encontró en la gestión de cuentas por cobrar, por parte de sus predecesores?</p>
<p>Al asumir el cargo, encontré una falta de seguimiento en las cuentas por cobrar, lo que ha ocasionado una alta cartera vencida de los socios.</p>
<p>3.- ¿Qué estrategias o métodos específicos se han implementado durante su gestión para facilitar los pagos de los socios?</p>
<p>Se implementó un convenio de pago para ofrecer a los socios facilidades y descuentos, con el objetivo de incentivar el pago puntual. Este convenio está dirigido tanto para socios nuevos como para aquellos socios activos con deudas superiores a \$100.</p>
<p>4.- A su criterio, ¿cuándo considera que una cuenta pendiente de pago, por parte de los socios son incobrables?</p>
<p>Considero que una cuenta se vuelve incobrable después de cuatro años sin recibir respuesta ni abono por parte del socio.</p>

5.- ¿Considera que la situación actual de las cuentas por cobrar representa un riesgo para la liquidez del CIEEMA?
Sí, considero que la actual situación de cuentas por cobrar representa un riesgo significativo para nuestra liquidez, ya que limita nuestra capacidad para financiar eventos y mantener en óptimas condiciones la infraestructura del colegio.
6.- Bajo su análisis, enumere los factores que inciden para que un socio se encuentre al día en sus pagos.
Los principales factores incluyen la cultura de pago del socio y la flexibilidad del convenio de pago ofrecidos por el colegio.
7.- En su experiencia, ¿quiénes tienen mejor cultura de pago, socios de mayor edad o los recientemente graduados?
Considero que es relativo y depende de cada socio, pues el comportamiento de pago no depende exclusivamente de la edad, sino de la responsabilidad y compromiso de cada persona.
8.- ¿Con qué frecuencia se analizan los indicadores financieros relacionados con la gestión de cuentas por cobrar?
No se realizan.
9.- ¿Quiénes son los responsables dentro del CIEEMA de gestionar las cuentas por cobrar y cómo se asignan las responsabilidades para el seguimiento y la recuperación?
La contadora del colegio es la principal responsable de gestionar las cuentas por cobrar, ella se encarga de todo el proceso, desde el seguimiento hasta la recuperación de los pagos pendientes.
10.- ¿Cuáles han sido los principales obstáculos que enfrenta el colegio para recuperar las deudas de los socios?
Entre los obstáculos principales están la falta de compromiso y el desinterés por parte de algunos socios, así como las limitaciones económicas que pueden enfrentar. También existen socios que se afilian y no vuelven a pagar después de los primeros meses, lo que los convierte en socios inactivos. Esto dificulta la recuperación de las cuentas y hace que la gestión de cobranza sea más complicada.
11.- ¿Considera que las estrategias de cobro actuales son efectivas para asegurar la puntualidad en los pagos?
A pesar de que se implementan estrategias, su efectividad depende en gran medida del compromiso de los socios. Además, hace falta realizar un seguimiento constante de estas estrategias para evaluar si realmente funcionan o no.
12.- ¿Qué actividades o proyectos importantes se han visto afectados por la falta de recursos, debido a las cuentas por cobrar pendientes?
La falta de recursos ha afectado principalmente proyectos de infraestructura, como el mantenimiento de parques, canchas y la piscina. La falta de fondos dificulta que estos espacios se encuentren en condiciones óptimas, lo que afecta la calidad de los servicios. Además, nos limita al momento de organizar y participar en eventos deportivos, pues carecemos de los recursos necesarios para financiar equipos y materiales sin depender de auspiciantes.
13.- ¿Qué cambios o mejoras sugeriría implementar para optimizar la gestión de las cuentas por cobrar en el CIEEMA?
Considero que es importante realizar un seguimiento continuo y riguroso de las estrategias que ya están en marcha, para evaluar su efectividad real. Además, es necesario contar con un manual para gestionar de forma adecuada las cuentas por cobrar.

Anexo 2. Entrevista con respuestas realizadas a la contadora del CIEEMA

 Uleam UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ	Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio <i>Carrera de Contabilidad y Auditoría</i>
ENTREVISTA	
<p>Objetivo: La siguiente entrevista tiene como propósito recopilar información para desarrollar la tesis de grado con el tema "Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en el Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí". Con la finalidad de obtener el título de licenciada en contabilidad y auditoría. El objetivo general es analizar cómo la gestión de las cuentas por cobrar afecta la liquidez de esta institución. La información proporcionada en esta entrevista será utilizada exclusivamente con fines académicos.</p> <p>Agradeciendo de antemano su gentil participación.</p>	
DATOS GENERALES	
Entrevistado: María Rafaela Santos Reyes	
Entrevistador: Karen Lucas	
Fecha: 11 de noviembre de 2024	
Cargo del entrevistado: Contadora	
PREGUNTAS	
1.- ¿Al asumir sus funciones qué problemas encontró en la gestión de cuentas por cobrar, por parte de sus predecesores?	
Al asumir el cargo, encontré que no había un sistema organizado para hacer el seguimiento de las deudas, hay poca comunicación con los socios sobre los pagos pendientes. Esto ha provocado un alto nivel de morosidad, ya que muchos socios no pagan a tiempo y se retrasan considerablemente en sus pagos.	
2.- ¿Se realizan comparaciones periódicas de los saldos de cuentas por cobrar para monitorear el nivel de cartera vencida en el CIEEMA?	
No, por lo general no se realizan comparaciones detalladas de los saldos de cuentas por cobrar para monitorear la cartera vencida, solo se revisa de manera interna los ingresos y egresos de forma trimestral.	
3.- ¿El CIEEMA, inicia el año contable proyectando los cobros de recuperación de cuentas por cobrar vencidas?	
Es un tema que se trato al inicio de la gestión con el directorio, aunque no existe una proyección formal, cada año se hacen esfuerzos para recuperar las deudas acumuladas.	
4.- ¿Qué estrategias específicas se utilizan para reducir el índice de morosidad en las cuentas por cobrar?	

Se implemento un convenio de pago dirigido a los socios con deudas superiores a \$100. Este convenio ofrece una reducción del 50% sobre el total adeudado, y el saldo restante puede diferirse en cuotas de 3 o 6 meses.
5.- ¿Con qué frecuencia se elaboran los reportes de saldos de las cuentas por cobrar?
Actualmente, no se elaboran reportes específicos sobre los saldos de cuentas por cobrar, solo realizo una revisión de forma general de cuanto deben los socios.
6.- ¿En qué momentos se emiten recordatorios o notificaciones de pago a los socios?
Existe un grupo de WhatsApp donde les informo de forma general a los socios que cancelen lo valores pendiente que tienen con el colegio, pero hay socios que no se encuentran en el grupo y en esos casos intento contactarlos individualmente si tengo su número. No les aviso a cada socio de forma individual sobre el plazo que tienen antes de que se venza el pago.
7.- ¿El CIEEMA tiene una base de datos de usuarios consolidada para facilitar el cobro de deudas pendientes?
Actualmente, utilizamos Excel para llevar un registro, pero no se cuenta con información precisa sobre el monto que debe cada socio.
8.- ¿Cuáles considera como principales factores que dificultan la recuperación de cuentas por cobrar vencidas en el CIEEMA?
Uno de los principales factores es la irresponsabilidad de parte de los socios y la falta de políticas más estrictas de cobro.
9.- ¿Existen políticas o lineamientos específicos para gestionar el riesgo asociado en la recuperación de cuentas por cobrar?
Actualmente no existen.
10.- ¿Qué impacto considera que tiene las cuentas por cobrar sobre la liquidez del CIEEMA?
Las cuentas por cobrar tienen un impacto negativo considerable sobre la liquidez del CIEEMA, ya que limitan los recursos disponibles para cubrir gastos básicos. Por ejemplo, en ocasiones no se pueden adquirir implementos de limpieza esenciales como escobas y se debe decidir entre comprar suministros o pagar sueldos. Además, en los eventos deportivos no se pueden cubrir todos los gastos asociados, afectando la realización de actividades.
11.- ¿Qué actividades o proyectos importantes se han visto afectados por la falta de recursos debido a las cuentas por cobrar pendientes?
La falta de recursos afecta principalmente el mantenimiento de oficinas, canchas, y piscina, esto reduce la calidad de los servicios y las instalaciones. Además, en eventos deportivos, la escasez de fondos nos obliga a buscar auspiciantes o incluso a recurrir a la colaboración de los mismos ingenieros para financiar materiales y equipos, lo que demuestra la dependencia de recursos externos para completar actividades esenciales.
12.- ¿Qué cambios o mejoras sugeriría implementar para optimizar la gestión de las cuentas por cobrar en el CIEEMA?
Considero necesario implementar un manual de procedimientos específico para la gestión de cuentas por cobrar. Este documento debería incluir políticas claras, estrategias de cobro efectivas, y un sistema de seguimiento para controlar la morosidad.

Anexo 3. Check list aplicado a la contadora del CIEEMA

 Uleam UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ							Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio <i>Carrera de Contabilidad y Auditoría</i>	
CHECK LIST								
Entidad:	Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí							
Componente:	Cuentas por cobrar							
Objetivo:	El siguiente Check list tiene como propósito recopilar información para desarrollar la tesis de grado con el tema "Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en el Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí". Con la finalidad de obtener el título de licenciada en contabilidad y auditoría. El objetivo general es analizar cómo la gestión de las cuentas por cobrar afecta la liquidez de esta institución. La información proporcionada en esta entrevista será utilizada exclusivamente con fines académicos. Agradeciendo de antemano su gentil participación.							
NO.	PREGUNTAS	RESPUESTAS		REF.		OBSERVACIÓN		
		SI	NO	P/T	C/T			
1	¿El CIEEMA cuenta con indicadores de gestión para la recuperación de cuentas por cobrar?		X	1	0	No poseen indicadores para medir el desempeño en la recuperación de cuentas por cobrar		
2	¿El CIEEMA ha implementado un plan de capacitación para el personal en temas relacionados con la recuperación de cuentas por cobrar?	X		1	1			
3	¿Existe un plan de mitigación de riesgos que ayude al cumplimiento de metas y a		X	1	0	Falta de un plan de mitigación de riesgos		

	reducir la morosidad de las cuentas por cobrar?					
4	¿Se realizan evaluaciones periódicas sobre la efectividad de las estrategias implementadas para la recuperación de cuentas por cobrar?		X	1	0	No se realizan seguimientos a las estrategias aplicadas
5	¿El CIEEMA mantiene un catastro actualizado que facilite la identificación y seguimiento de las cuentas por cobrar pendientes?		X	1	0	Se utiliza un Excel y se desconoce cuánto debe con exactitud cada socio
6	¿Se realiza un seguimiento constante al proceso de recuperación de cuentas por cobrar vencidas?		X	1	0	No se realiza un seguimiento constante al proceso de recuperación de cuentas por cobrar vencidas
7	¿Se han implementado acciones preventivas y correctivas para reducir el nivel de cuentas por cobrar vencidas en el CIEEMA?	X		1	1	
8	¿El CIEEMA implementa políticas de		X	1	0	No cuentan con políticas específicas para el componente

	crédito y cobranza?					cuentas por cobrar
9	¿El CIEEMA cuenta con un manual de procedimientos que ayude al proceso de recuperación de cuentas por cobrar?		X	1	0	No cuentan con un manual de procedimientos para el componente cuentas por cobrar
10	¿Existen medidas que permitan identificar los posibles riesgos o problemas que dificultan la recuperación de cuentas por cobrar?		X	1	0	No existen medidas para identificar posibles riesgos
CALIFICACIÓN TOTAL					2	
PONDERACIÓN TOTAL				10		
NIVEL DE CONFIANZA				20%		
NIVEL DE RIESGO				80%		

Anexo 4. Formato de la encuesta aplicada a los socios del CIEEMA

 <p>Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio</p> <p><i>Carrera de Contabilidad y Auditoría</i></p>
ENCUESTA
<p>Objetivo: La siguiente entrevista tiene como propósito recopilar información para desarrollar la tesis de grado con el tema "Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en el Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí". Con la finalidad de obtener el título de licenciada en contabilidad y auditoría. El objetivo general es analizar cómo la gestión de las cuentas por cobrar afecta la liquidez de esta institución. La información proporcionada en esta entrevista será utilizada exclusivamente con fines académicos.</p>
INSTRUCCIONES
<p>Lea detenidamente cada pregunta y escoja solo una opción que mejor refleje su opinión o experiencia. Su colaboración es fundamental para obtener información precisa y relevante para este estudio.</p> <p>Agradezco su tiempo y honestidad al responder.</p>
PREGUNTAS
<p>1 ¿Recibe recordatorios de pago antes de la fecha de vencimiento?</p> <ul style="list-style-type: none">a) Siempreb) A vecesc) Nunca <p>2 ¿Se brinda información sobre los plazos, condiciones y montos que debe pagar al colegio?</p> <ul style="list-style-type: none">a) Siempreb) A vecesc) Nunca <p>3 ¿Con qué frecuencia ha tenido retrasos en sus pagos al CIEEMA, durante el último año?</p> <ul style="list-style-type: none">a) Ningunab) 1-2 vecesc) Más de 2 veces <p>4 ¿Cuál es la razón principal por la que ha retrasado sus pagos?</p> <ul style="list-style-type: none">a) Falta de recordatorios oportunosb) Problemas económicosc) Inconveniencia en los métodos de pagod) Olvidoe) Otro..... (especificar).....

5 ¿Cómo califica el proceso de cobranza aplicado en el CIEEMA?

- a) Muy deficiente
- b) Deficiente
- c) Ni deficiente ni bueno
- d) Bueno
- e) Muy bueno

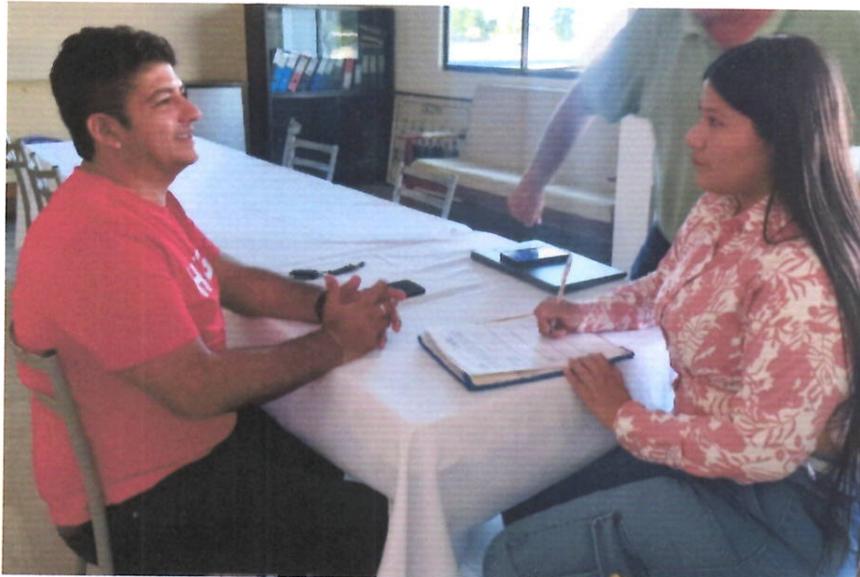
6 ¿Conoce los beneficios que ofrece el colegio para quienes pagan a tiempo sus alcúotas?

- a) Sí
- b) No

7 ¿Qué tan motivado estaría para pagar puntualmente si hubiera incentivos (como descuentos)?

- a) Muy motivado
- b) Algo motivado
- c) Poco motivado
- d) Nada motivado

Anexo 5. Entrevista al Presidente del CIEEMA



Anexo 6. Entrevista a la contadora del CIEEMA



Anexo 7. Formato de carta amistosa

Manta, del 20xx

Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí

Lic.

Contador/a del CIEEMA

Ciudad. - Portoviejo

Estimado/a [Nombre del Socio]:

Esperamos que se encuentre bien. Nos dirigimos a usted en nuestra calidad de representantes del Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí para recordarle que su cuenta con nosotros ha vencido el [Fecha de Vencimiento]. El monto adeudado es de \$[Monto Adeudado].

Entendemos que pueden surgir imprevistos y deseamos brindarle nuestro apoyo para regularizar esta situación. Le solicitamos amablemente que regularice su pago antes del [Nueva Fecha de Pago], con el fin de evitar posibles inconvenientes.

Si ya ha efectuado el pago, le pedimos ignorar este mensaje. En caso de necesitar asistencia o necesita discutir su cuenta, no dude en ponerse en contacto con nosotros.

Agradecemos su pronta respuesta y quedamos atentos a su pago.
Atentamente,

Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí

Anexo 8. Formato de carta persuasiva

Manta, del 20xx

Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí

Lic.

Contador/a del CIEEMA

Ciudad. - Portoviejo

Estimado/a [Nombre del Socio]:

Nos dirigimos a usted nuevamente debido a la falta de respuesta respecto a nuestra comunicación anterior, en relación con la cuenta pendiente que tiene con el Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí. A la fecha, su saldo adeudado asciende a \$[Monto Adeudado], correspondiente al periodo vencido desde el [Fecha de Vencimiento].

Es importante señalar que, si no se regulariza este pago antes del [Nueva Fecha Limite], podríamos vernos obligados a aplicar penalizaciones adicionales. Valoramos su membresía y deseamos evitar cualquier inconveniente que pueda surgir por este asunto.

Le recomendamos tomar acción inmediata para evitar complicaciones adicionales. Si tiene dudas o requiere asistencia, no dude en contactarnos.

Agradecemos su atención y esperamos su pronta respuesta.
Atentamente,

Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí

Anexo 9. Formato de carta ultimátum

Manta, del 20xx

Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí
Lic.
Contador/a del CIEEMA
Ciudad. - Portoviejo

Estimado/a [Nombre del Socio]:

Nos dirigimos a usted con carácter urgente para informarle que, pese a nuestras comunicaciones previas, respecto a la cuenta pendiente con el Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí, no hemos recibido respuestas. Su saldo actual es de \$[Monto Adeudado], correspondiente al periodo vencido desde hace más de 60 días.

Le informamos que, si no se regulariza este pago antes del [Nueva Fecha Limite], nos veremos obligados a considerar acciones legales o la suspensión temporal de sus servicios como socio. Esta medida es necesaria para proteger los intereses financieros de nuestra institución

Le recomendamos actuar con prontitud para evitar estas acciones. Para cualquier consulta o aclaración, por favor contáctenos inmediatamente.

Agradecemos su atención y esperamos su pronta respuesta.
Atentamente,

Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos de Manabí

Anexo 10. Balance general del CIEEMA

COLIEGO DE INGENIEROS ELECTRICOS Y ELECTRONICOS DE MANABI



BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022

1	ACTIVOS		\$ 154.515,34
101	ACTIVOS CORRIENTES		
101.01	EFFECTIVOS Y EQUIVALENTES	\$ 23.849,45	
101.02	CUENTAS POR COBRAR	\$ 19.584,50	
101.03	INVENTARIO	\$ 18.194,47	
101.04	OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ 9.023,45	
	TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 70.651,87	
102	ACTIVOS NO CORRIENTES		
102.01	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 83.863,47	
	TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 83.863,47	
2	PASIVOS		\$ 140.370,97
201	PASIVOS CORRIENTES		
201.01	CUENTAS POR PAGAR	\$ 19.456,76	
201.02	PRÉSTAMOS BANCARIOS	\$ 39.678,45	
201.03	OTROS PASIVOS CORRIENTES	\$ 23.453,73	
	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 82.588,94	
202	PASIVOS NO CORRIENTES		
202.01	PRÉSTAMOS BANCARIOS A LARGO PLAZO	\$ 57.782,03	
	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 57.782,03	
3	PATRIMONIO		
301	CAPITAL	\$ 15.180,21	
302	UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTERIOR	\$ -	
303	UTILIDAD PERDIDA DEL EJERCICIO	\$ 1.035,84	
	TOTAL PATRIMONIO	\$ 14.144,37	
	TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	\$ 154.515,34	

COLIEGO DE INGENIEROS ELECTRICOS Y ELECTRONICOS DE MANABI



BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2023

1	ACTIVOS		\$ 193.843,20
101	ACTIVOS CORRIENTES		
101.01	EFFECTIVOS Y EQUIVALENTES	\$ 47.849,45	
101.02	CUENTAS POR COBRAR	\$ 22.752,24	
101.03	INVENTARIO	\$ 25.394,47	
101.04	OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ 12.023,45	
	TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 108.019,61	
102	ACTIVOS NO CORRIENTES		
102.01	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 85.823,59	
	TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 85.823,59	
2	PASIVOS		\$ 146.370,97
201	PASIVOS CORRIENTES		
201.01	CUENTAS POR PAGAR	\$ 23.456,76	
201.02	PRÉSTAMOS BANCARIOS	\$ 42.678,45	
201.03	OTROS PASIVOS CORRIENTES	\$ 23.453,73	
	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 89.588,94	
202	PASIVOS NO CORRIENTES		
202.01	PRÉSTAMOS BANCARIOS A LARGO PLAZO	\$ 56.782,03	
	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 56.782,03	
3	PATRIMONIO		
301	CAPITAL	\$ 48.608,07	
302	UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTERIOR	\$ -	
303	UTILIDAD PERDIDA DEL EJERCICIO	\$ 1.135,84	
	TOTAL PATRIMONIO	\$ 47.472,23	
	TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	\$ 193.843,20	

Anexo 11. Certificado de Análisis Compilatio



CERTIFICADO DE ANÁLISIS
magister

Karen Lucas_Avance 30 de diciembre

9%
Textos sospechosos

0% Similitudes
- 1% similitudes entre comillas
2% entre las fuentes mencionadas
1% Idiomas no reconocidos

Nombre del documento: Karen Lucas_Avance 30 de diciembre.docx
ID del documento: ca1b76531736d18c5b93789a360091f5ba2492
Tamaño del documento original: 1,74 MB
Autores:

Depositante: DALLAS SAN ANDRÉS HORMAZA
Fecha de depósito: 31/12/2024
Tipo de carga: Interfaz
Fecha de fin de análisis: 31/12/2024

Número de palabras: 19.623
Número de caracteres: 130.021

Ubicación de las similitudes en el documento.



Fuentes principales detectadas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	Nayeli Cortigallo borrador avance 30 de diciembre.docx Nayeli Cortigallo... El documento proviene de mi biblioteca de referencias 109 Fuentes similares	4%		Palabras idénticas: 4% (175 palabras)
2	PROYECTO DE INVESTIGACION ALEJANDRA PALMA.pdf PROYECTO DE IN... El documento proviene de mi grupo 112 Fuentes similares	2%		Palabras idénticas: 2% (106 palabras)
3	repositorio.uileam.edu.ec https://repositorio.uileam.edu.ec/bitstream/123456789/436/1/ALFAMA%20C11%20.pdf 70 Fuentes similares	1%		Palabras idénticas: 1% (107 palabras)
4	Documento de otro usuario #16032 El documento proviene de otro grupo 100 Fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: 1% (134 palabras)
5	library.es PDF superior Análisis del control interno de cuentas por cobrar de client... https://library.es/revistas/revistas-control-interno-de-cuentas-por-cobrar-de-clientes/revista... 90 Fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: 1% (114 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	dspace.unach.edu.ec https://dspace.unach.edu.ec/bitstream/123456789/11492/1/Nayeli%20Cortigallo%20borra... 1% (134 palabras)	< 1%		Palabras idénticas: 1% (134 palabras)
2	trunfaemprendiendo.com Guía completa sobre cómo calcular el indicador de sol... https://trunfaemprendiendo.com/como-calcular-el-indicador-de-solvencia/ 1% (121 palabras)	< 1%		Palabras idénticas: 1% (121 palabras)
3	repositorio.upeu.edu.pe https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/201200123456789/475/1/evaluacion%20de%20la%20... 1% (124 palabras)	< 1%		Palabras idénticas: 1% (124 palabras)
4	Documento de otro usuario #16032 El documento proviene de otro grupo 1% (121 palabras)	< 1%		Palabras idénticas: 1% (121 palabras)
5	repositorio.uileam.edu.ec UNIVERSIDAD LAICA "ELOY ALFARO" DE MANABI ANÁL... https://repositorio.uileam.edu.ec/bitstream/123456789/436/1/ALFAMA%20C11%20.pdf 1% (120 palabras)	< 1%		Palabras idénticas: 1% (120 palabras)

Fuentes mencionadas (sin similitudes detectadas)

Estas fuentes han sido citadas en el documento sin encontrar similitudes.

- <https://repositorio.uspe.edu.ec/bitstream/10453/789/1/431d-b59d-206cd24ef74/download>
- https://dspace.upe.edu.ec/bitstream/123456789/19795/1/UPE_C1008956.pdf
- <https://repositorio.uileam.edu.ec/bitstream/123456789/426/1/ULIAM-POSG-CF-FIT-0069.pdf>
- <https://repositorio.upeu.edu.pe/server/api/core/bitstream/184182/8-7391-4aab-8b35-0438affe9f94/content>
- <https://www.seps.gob.ec/wp-content/uploads/Gestion-Estrategica-del-Riego-de-Liquidet.pdf>