



UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ

INFORME FINAL DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TÍTULO:

Análisis de cuentas por cobrar a clientes y su incidencia en la liquidez de la
empresa Manaproin S. A.

AUTOR: Mendoza Argandoña, Andy Boanerges.

TUTORA: Ing. Pinargote Vásquez, Nancy Fabiola.

Facultad de Ciencias Administrativas Contables y Comercio

Carrera de Contabilidad y Auditoría

MANTA - ECUADOR

2025

CERTIFICADO DEL TUTOR

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

Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Proyecto de Investigación bajo la autoría de la estudiante Mendoza Argandoña Andy Boanerges, legalmente matriculado/a en la carrera de Contabilidad y Auditoría, período académico 2025-2026, cumpliendo el total de 384 horas, cuyo tema del Proyecto es “Análisis de Cuentas por Cobrar a clientes y su incidencia en la liquidez de la Empresa Manaproin S.A.”.

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, 20 de Agosto de 2025

Lo certifico,



Firmado electrónicamente por:
NANCY FABIOLA
PINARGOTE VASQUEZ

Validar únicamente con FirmaEC

Ing. Nancy Pinargote Vásquez
Docente Tutor(a)
Área: Contabilidad y Auditoría

APROBACIÓN DEL TRABAJO

Declaro que, el presente proyecto de investigación cuyo tema es “**Análisis de cuentas por cobrar a clientes y su incidencia en la liquidez de la empresa Manaproin S. A.**” corresponde de manera original y autentica, la cual se llevó a cabo bajo mi tutor de tesis.

En tal virtud, expreso que, el contenido, conclusiones y los efectos legales que se desprendan de esta investigación es y será de exclusiva responsabilidad del autor.

Atentamente,



Firmado electrónicamente por:
ANDY BOANERGES
MENDOZA ARGANDOÑA
Validar únicamente con FirmaEC

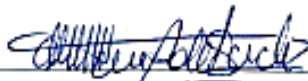
Mendoza Argandoña, Andy Boanerges
Cédula: 1350778906

APROBACIÓN DEL TRABAJO

Los miembros del Tribunal Examinador aprueban el Proyecto de Investigación, cuyo tema es: Análisis de cuentas por cobrar a clientes y su incidencia en la liquidez de la empresa Manaproin S.A.

Presentado por el Sr. Andy Boanerges Mendoza Argandoña. De acuerdo con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, constancia que el mencionado Proyecto de Investigación se encuentra aprobado.

Por constancia firman:



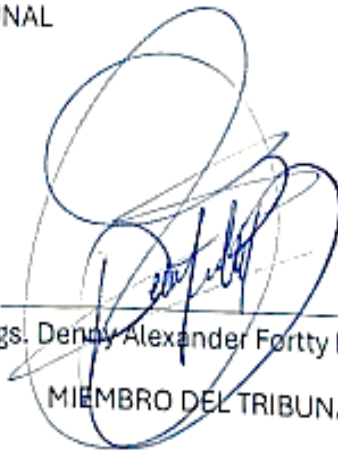
Mgs. Navira Gissela Angulo Murillo

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



Mgs. Rita Mayda Zambrano Loo

MIEMBRO DEL TRIBUNAL



Mgs. Denny Alexander Fortty Barberán

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

DEDICATORIA

Con humildad y gratitud,

Principalmente, a Dios por ser la fuerza que mueve nuestros corazones,

Quien me pone a personas valiosas en la vida, gracias por sus grandes bendiciones.

A mi padre en la eternidad por cumplir su anhelo,

a mi madre por la paciencia y ser hoy motivo de mejores días.

A todas las personas que de alguna manera han sido una fuente apoyo e inspiración desde un principio, gracias por tenerme presente.

Andy Boanerges Mendoza Argandoña

ÍNDICE

CERTIFICADO DEL TUTOR.....	I
APROBACIÓN DEL TRABAJO.....	II
APROBACIÓN DEL TRABAJO.....	III
DEDICATORIA.....	IV
ABSTRACT	VIII
INTRODUCCIÓN.....	9
CAPÍTULO I.....	11
1. MARCO TEÓRICO.....	11
2.1. Antecedentes Investigativos.....	11
2.2. Fundamentación Teórica	13
2.2.1. Cuentas por Cobrar	13
2.2.2. Liquidez	18
CAPÍTULO II.....	27
2. DIAGNOSTICO O ESTUDIO DE CAMPO	27
2.1. Presentación de la empresa.....	27
2.1.1. Contexto de la empresa	27
2.1.2. Información de la empresa.....	27
2.1.3. Organigrama institucional	28
2.2. Diseño Metodológico.....	28
2.2.1. Métodos de Investigación.....	28
2.2.2. Tipos de investigación.....	30
2.2.3. Población y Muestra.....	30
2.2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	31
2.3. Resultados.....	33
2.3.1. Resultados de las entrevistas.....	33
2.3.2. Resultados de Checklist	37
2.3.3. Aplicación de ratios financieros.....	40
CAPÍTULO III.....	41
3. PROPUESTA	41

3.1.	Título.....	41
3.2.	Justificación	41
3.3.	Objetivos.....	42
3.4.	Beneficios	42
3.5.	Factibilidad	43
3.6.	Desarrollo de la propuesta	44
3.6.2.	Estrategia de cobranza proactiva y retroactiva	49
1.6.1.	Matriz estratégica de cobranzas.	53
CAPITULO IV.....		54
CONCLUSIONES		54
RECOMENDACIONES		54
BIBLIOGRAFÍA		55
ANEXOS		59
Anexo 1: Solicitud para proporción de información relacionada al tema de investigación ...		59
Anexo 2: Respuesta de aprobación de solicitud por parte de la empresa Manaproin S. A. ...		60
Anexo 3: Entrevista dirigido a la contadora de empresa Manaproin S. A.		61
Anexo 4: Lista de verificación aplicado a la administración de cuentas por cobrar.		62
Anexo 5: preguntas de entrevista.		63
Anexo 6: RUC de la empresa Manaproin S. A.		67
Anexo 7: Certificado de análisis compilation.....		68

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Las 5 C del crédito.....	16
Ilustración 2: Matriz de definiciones de impuestos.....	24
Ilustración 3: Organigrama funcional	28
Ilustración 5: Flujograma de procesos de solvencia y términos de otorgamiento de un crédito.....	48

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Población estudio en la empresa Manaproin SA.	31
Tabla 2: segmentación de clientes deudores	50
Tabla 3:Indicadores estratégicos de rendimiento	51
Tabla 4: Matriz de gestión de crédito	52
Tabla 5: Matriz estratégica cobranza	53

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo analizar las cuentas por cobrar a clientes y su incidencia de la liquidez en la liquidez de la empresa Manaproin S. A. En cual se llevó a cabo por medio de los enfoques aplicados sobre el diseño metodológico, esgrimiendo los métodos deductivo e inductivo. La principal población de estudio estuvo conformada por 2 personas, la muestra que se consideró para esta tesis fue pequeña y se discurrieron dos actores, donde mostró dos muestreos aleatorios simples y por consiguiente un solo muestreo probabilístico, dando así con la contadora y la presidenta de la empresa. Entre las principales técnicas para la recolección de datos se usó la entrevista, checklist de cumplimiento y análisis documental.

Palabras claves: Cuentas por cobrar, Liquidez, créditos, Estrategia.

ABSTRACT

The objective of this research was to analyze the accounts receivable from customers and their incidence of liquidity on the liquidity of the company Manaproin S. A. In which it was carried out through the approaches applied to the methodological design, wielding the deductive and inductive methods. The main study population was made up of 2 people, the sample that was considered for this thesis was small and two actors were discussed, where it showed two simple random samplings and therefore a single probabilistic sampling, thus finding the accountant and the president of the company. Among the main techniques for data collection, interviews, compliance checklists, and document analysis were used.

Keywords: Accounts receivable, Liquidity, credits, Strategy.

INTRODUCCIÓN

En Ecuador, las cuentas por cobrar tienen un efecto destacable en la salud financiera de las empresas. El conceder un crédito de vivienda para impulsar las ventas y generar así un flujo de efectivo constante es importante para mantener un equilibrio sostenible y económico.

En Montecristi, como en cualquier otro cantón, es dependiente de la situación económica de empresas de la localidad y cómo administran las cuentas por cobrar, particularmente en la empresa Manaproin S. A. se constató que existe el problema de un riesgo de liquidez por lo que a corto y largo plazo existen un desequilibrio en los flujos de efectivo a razón de una gestión de cuentas por cobrar ineficiente.

La empresa Manaproin S. A. es una empresa comercializadora del proyecto Bello Horizonte del cantón Montecristi y otros bienes inmuebles, brindando a la comunidad la venta de viviendas de tipo familiar tipo residencial y comercial. Sin embargo, como empresa comercializadora de este tipo de proyectos precisa mantener un flujo de efectivo que vaya paralelo con sus actividades operativas.

Destacando así en esta investigación la penuria del acarrear un análisis de cuentas por cobrar a clientes y su incidencia en la liquidez, la gestión ineficiente de las cuentas por cobrar representa uno de los principales obstáculos para mantener un nivel de liquidez. La usencia de políticas claras de crédito y cobranza, sumada a la falta de mecanismos de seguimiento sistemático, ocasiona que los clientes incumplan los plazos de pago establecidos, generando acumulación de saldos vencidos e incremento del riesgo crediticio. Escenario que afecta en flujos de efectivo insuficientes para cubrir compromisos a corto plazo con proveedores, sueldos o inversiones operativas, comprometiendo así la capacidad de mantener una situación financiera saludable.

El riesgo de invertir en cuentas por cobrar es destacable por lo que estos recursos tienen a convertirse en efectivo en un determinado tiempo, por lo que permite que la empresa obtenga dinero para maximizar su patrimonio, obtenga más liquidez y por ende generar nuevos recursos por medio de una correcta gestión.

Su objetivo principal es analizar las cuentas por cobrar a clientes y su incidencia en la liquidez de la empresa Manaproin S. A. El campo de esta investigación es la liquidez de la Empresa Manaproin S. A. Por lo tanto, se determina que la variable independiente es Análisis de cuentas por cobrar y la variable dependiente la liquidez.

Entre las tareas para la presente investigación se valoró la fundamentación teórica de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Manaproin S. A. Diagnosticó las cuentas por cobrar y su incidencia con la liquidez, determinó el riesgo y confianza de las cuentas por cobrar en la liquidez de Manaproin S. A. y finalmente, se desarrolló un plan estratégico de crédito y cobranza con base en la implementación de políticas y estrategias de mejora no comprobada para su implementación.

Para llevar a cabo la investigación se aplicó la investigación de campo porque proporcionará información destacable y basada en la realidad acerca de las cuentas por cobrar, así mismo para el diseño metodológico se utilizaron los métodos inductivos y deductivos.

La población está compuesta por dos personas, la muestra a considerar es pequeña, por lo que se utilizará a dos representantes, se presentará un muestreo aleatorio simple y no probabilístico quedando como definido la muestra a la presidenta y contadora de la empresa Manaproin S. A.

En consecuencia, entre las técnicas e instrumentos de recolección de datos se usó la entrevista por lo que está permitirá obtener información profunda acerca de cómo las cuentas por cobrar pueden afectar a la liquidez de la empresa. Adicionalmente, el checklist se la consideró un instrumento eficaz para dar certeza que las tareas, procesos y procedimientos.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes Investigativos

El presente trabajo de investigación posee antecedentes como tesis, libros y artículos publicados y relacionados con el tema a llevar a cabo, considerando referencias de bases nacionales e internacionales, con el propósito de sustentar el tema de investigación. Luego de haber revisado diferentes fuentes de bibliográficas de trabajos de investigación relacionados con el tema a tratar y como estudiante universitario, tomo como referencia los siguientes antecedentes investigativos:

De acuerdo con lo expresado por (Jimenez, 2019) en su trabajo de investigación enfocado en "Análisis de los créditos y la recuperación de las cuentas por cobrar de la empresa inmobiliaria familia Flores S.A.C. del distrito de Villa María Del Triunfo 2016". La problemática de la investigación se enfoca en analizar cómo incide los créditos con la recuperación de cuentas por cobrar. El objetivo principal es analizar los créditos y la recuperación de las cuentas por cobrar. La metodología utilizada en el trabajo de investigación fue cuantitativa por lo que buscó ser lo más objetiva posible.

Adicionalmente, se realizó con el propósito de ampliar el conocimiento de la relación de las dos variables mencionadas, lo cual brindó la justificación en cuanto busca resolver algunas interrogantes de la empresa Inmobiliaria Familia Flores SAC. Por lo tanto, pretendió aportar con soluciones que servirán como apoyo para superar las diferencias existentes con relación al análisis de crédito, logrando obtener un nivel de funcionamiento adecuado de la empresa, de esta forma controlar y mejorar el análisis de créditos a los clientes; así como también a los clientes morosos.

De acuerdo con la autora (Planta., 2020) en su trabajo de investigación se enfocó analizar las cuentas por cobrar y la incidencia en la liquidez de la empresa constructora de la Ciudad de Guayaquil durante el periodo 2014 al 2018. La metodología utilizada en esta

investigación fue el método deductivo e inductivo con un enfoque mixto, de alcance descriptivo y diseño no experimental, con corte transversal. Entre las herramientas utilizadas para la recopilación de datos fueron la entrevista y el análisis documental.

Entre los principales hallazgos encontrados, qué existió una concentración alta de cuentas por cobrar, por lo que destaca ante la liquidez de la empresa, puesto que primero pagan a proveedores y después cobran a los clientes. Adicionalmente, para cubrir ese déficit adquieren una nueva deuda por lo cual la establece que las empresas tienen que mejorar las políticas de créditos y cobranza partiendo de la evaluación de un cliente y asentar un plazo máximo de pagos.

Por parte de, Cantos Sandy en el año 2022 en su trabajo de investigación titulado *“Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez financiera de las empresas constructoras de distrito Pedro Libre, Lima, 2020”* tuvo como objetivo determinar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez financiera de las empresas constructoras del distrito de Pueblo Libre, Lima en el año 2020.

Adicionalmente la autora consideró la investigación de tipo aplicada por lo cual, porque se centró en la búsqueda de aplicación o utilización de los conocimientos que se guardan de forma estadística. Por consiguiente, dentro de los resultados, se determinó que con las pruebas estadísticas como prueba de normalidad y pruebas de hipótesis, las cuales se demostraron con base a la prueba de CI, verificando la hipótesis planteada.

En concordancia según Montoya, 2019. Considera “que las cuentas por cobrar en proyectos urbanísticos son por ventas de urbanizaciones, lotes, vivienda, las cuales se consideran la principal fuente de liquidez para ejecutar las obras de infraestructura proyectadas”

Por otra parte, Valdez & Cruz, 2020. Expresa “que las empresas desarrolladoras urbanísticas, considera que la planeación de cobros parciales y la gestión de las cuentas por cobrar son clave para el aseguramiento de la liquidez y continuidad de obras, dado que el crédito directo a clientes es común en el sector”.

Finalmente, Mendoza, 20. coincide con los autores anteriores y considera que, “las cuentas por cobrar en proyectos urbanísticos se generan por las ventas de lotes con financiación directa; por ende, la liquidez de las empresas del sector depende de la recuperación oportuna de su cartera de cuentas por cobrar para dar continuidad de sus operaciones y nuevos proyectos”.

Por lo tanto, se considera que estos autores resaltan la importancia estratégica de las cuentas por cobrar para las empresa desarrolladoras y comercializadoras de proyectos urbanísticos, no solo se considera que la planeación de cobros parciales como un proceso administrativo, sino como una herramienta fundamental para mantener la liquidez y garantizar que las obras sigan su curso.

Así mismo, priorizar el análisis de las políticas de crédito y cobranza en este tipo de empresas, no solo como un indicador financiero sino como un factor determinante de sostenibilidad y éxito a largo plazo.

2.2. Fundamentación Teórica

2.2.1. Cuentas por Cobrar

2.2.1.1. Concepto de cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar es un crédito producido por la venta de bienes o servicios, donde queda como evidencia el pedido de la compra que entrega al cliente (Izar Landeta, J. M & Ynzunza Cortés, C. B, 2017).

Por otra parte, este tipo de cuenta se la puede gestionar de varias formas, destacando la de tipo abierta, donde se oferta una línea de crédito que se basa en la confianza y solvencia del cliente, la originada por la prestación de servicios, venta de activos no corrientes, etc. Es por ello, que las empresas implementan y establecen políticas de crédito donde se consideran las fluctuaciones del flujo de efectivo sin descuidar el balance de las ventas. A efecto de lo antes mencionado el ciclo de conversión del efectivo mejorará. (Flores y Carrasco, 2017).

Por lo expresado anteriormente, la importancia radica en que la gestión de cuentas por cobrar a clientes se lleva a cabo en base con las políticas de créditos y cobranzas, por lo que estas serán utilizadas como una herramienta que permitirá obtener el efectivo que necesita la empresa para desarrollar sus operaciones cotidianas.

2.2.1.2. Crédito

Según Di Pietro, Palacín y Canto (2016) expresaron que el crédito es un préstamo y la persona que realiza obtiene una obligación que compromete a reembolsar la cantidad prestada en un tiempo definido, el cual considera ciertos gastos como valores adiciones e intereses dependiendo el caso. Etimológicamente la palabra crédito proviene del latín *creditum* que quiere decir cosa confiada, por lo que se sobreentiende que se refiere a confiar.

Así mismo, se establece que el crédito es uno de los instrumentos clásicos para la financiación de las organizaciones y es un pilar fundamental en las empresas pymes por sus complicaciones en el acceso a esta oportunidad de apalancarse. Adicionalmente, a fin de evitar este escenario se recomienda la evaluación de la industria en la cual se desempeña el cliente objeto de crédito, para constatar cual ha sido el comportamiento de este a través de su vida crediticia, con el objetivo de verificar la capacidad de pago y así disminuir el riesgo al conceder financiación. (Loduvic, Aránguiz y gallegos, 2018).

2.2.1.3.Las cinco C del Crédito

Es un método que permite evaluar el riesgo crediticio de las clientes, el cual permite analizar cinco aspectos esenciales como lo son: las condiciones, el capital, el carácter, la capacidad y colateral.

FACTOR	CONCEPTO
Condición	Hace referencia al prospecto económico donde abarca de lo generalizado al negocio, la industria o el trabajo, donde las condiciones externas del ámbito de desempeño llegan a tener una incidencia en el cliente al momento de la asignación de un crédito.
Capital	Es el patrimonio que posee el cliente, considerando este como la capacidad que tiene el cliente, para poder cumplir con sus créditos obtenidos con respecto al crédito por medio de activos existentes si en el caso sea necesario, este determina el valor neto que posee el solicitante en ese caso el cliente.
Carácter	Hace referencia al cumplimiento con las obligaciones de crédito con el valor que percibe de ingreso en la actualidad, esta peculiaridad se evalúa por medio de un estudio del ingreso, donde se analizan sus ingresos y en los flujos de caja que registra el solicitante de un crédito.
Capacidad	Hace referencia al cumplimiento con las obligaciones de crédito con el valor que percibe de ingreso en la actualidad, esta peculiaridad se evalúa por medio de un estudio del ingreso,

	donde se analizan sus ingresos y en los flujos de caja que registra el solicitante de un crédito.
Colateral	Se considera a los activos propiedad del solicitante del crédito y que registra como garantía en caso de incumplir un préstamo, por lo que se especifica para llevar a cabo crédito, que no se lo puede otorgar sino cuenta con una garantía adicional de pago, solo se le da en casos donde el margen de ingresos es muy alto por lo que puede tener menor riesgo de incumplir con sus haberes.

Ilustración 1: Las 5 C del crédito

Fuente: (Hudgins, Peter; Sylvia C., 2013).

Autor: Andy Mendoza

El método de las cinco C para calcular el riesgo crediticio es uno de los más importantes que se han estudiado, por lo que se revisan cinco aspectos necesarios para poder dar o no un préstamo.

Se determina si el cliente tiene los ingresos necesarios para poder efectuar con los compromisos que adquiere, se analiza los movimientos de la empresa y los aspectos macroeconómicos del país donde se desarrollan las actividades comerciales, se revisa el historial crediticio del adquirente, su patrimonio y los bienes que pueden certificar el crédito.

Una vez realizada la evaluación del cliente se toma una decisión, donde se valida el riesgo al otorgar un crédito, con lo cual se entrega el préstamo, caso contrario se niega.

2.2.1.4.Provisión de cuentas incobrables

Las provisiones de cuentas incobrables representan aquellos valores monetarios que se generan por créditos que una empresa otorga a sus clientes y estos no pagan a tiempo,

perjudicando a que la empresa tenga un riesgo de liquidez, lo que ocasiona un impacto negativo en los estados financieros (Tomalá K. , 2020).

La provisión para crédito incobrables creados bajo las operaciones ordinarias de un negocio, efectuadas en un ejercicio impositivo a razón del 1% anuales sobre los créditos comerciales otorgados en dicho ejercicio y se encuentren a la espera de recaudación al cierre de este, sin que este exceda del 10% de la cartera total (Internas, 2021).

Por estas razones, las provisiones de cuentas por cobrar es un fondo que se reserva con el fin de dar de baja a las cuentas que no se pudo realizar el cobro y que pueden ser deducible, como lo especifica la ley orgánica de régimen tributario interno, esta provisión no puede superar el 10% de los créditos realizados al finalizar el ejercicio económico, ni el 1% del total de cuentas por cobrar.

2.2.1.5.Provisiones

Pain (2003) para el caso de Inglaterra y Leaven y Majnoni (2003) para un panel de 45 países, tomaron como variable dependiente a analizar al gasto en provisiones bancarias. Estos autores encontraron una relación negativa entre el crecimiento del producto bruto interno de estos países y el gasto en provisiones. Esto sugiere un comportamiento contra cíclico de este indicador de riesgo crediticio y que la determinación del gasto en provisiones se basa en información pasada.

2.2.1.6.Políticas de Crédito

Las políticas de crédito y cobranza tienden a almacenar decisiones como las nomenclaturas específicas de por pronto pago y la duración del tiempo de crédito. Preliminarmente toma como referencialos puntos clave antes mencionados a la toma de decisiones, se debe interpretar estos datos con el propósito de realizar un análisis para identificar las semejanzas y qué beneficios puede tener como resultado de una posible modificación de políticas con los costos que implican dicha modificación, por lo que las

políticas de crédito y cobranzas optimas será las que mayor efecto positivo genere (Vásquez, L. & Vega, E, 2016).

Es decir, si una organización apetece incrementar las utilidades deberá ajustar lo más eficaz posible las políticas para lograr una solución sin aumentar los costos en el proceso.

Además, (Planta., 2020). Consideran las políticas de crédito una herramienta que facilita el proceso de analizar la información de un posible cliente y de su capacidad para responder a una obligación, para efecto positivo, genera beneficios económicos en la empresa a través de ventas a crédito y el pago de su compromiso en lapso de un tiempo determinado.

Por lo tanto, las políticas permiten identificar aspectos a evaluar de un cliente a través del cumplimiento de parámetros establecidos en las políticas internas de crédito y según el cumplimiento y resultado determinan si un cliente es elegible para establecer una línea de crédito.

2.2.2. Liquidez

2.2.2.1. Definición de Liquidez

Se utiliza para describir dinero y activos que son fácilmente convertibles en efectivo. Por lo que se puede entender que diferentes activos exhiben diferentes grados de liquidez (Horne, 2001). La liquidez es la capacidad que posee una empresa para poder efectuar sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su fecha de vencimiento (Lawrence J. Gitman, Chad J. Zutter, 2012). Para Reschiwiti (2020) considera que “la liquidez es el combustible que las empresas requieren para funcionar en sus actividades cotidianas”.

Este indicador hace referencia a la posición financiera general de la empresa, la cual se centra en la disponibilidad de dinero que esta posee para afrontar sus obligaciones con terceros a corto plazo. Esto incluye la tenencia de dinero en efectivo, bancos, inventarios y cuentas por cobrar que permitan la generación de efectivo a la empresa una posición de sostenibilidad operativa líquida.

2.2.2.2. Indicadores de liquidez

2.2.2.2.1. Liquidez corriente

Liquidez corriente es un indicador que determina la capacidad que tiene la empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo y como resultado corriente entre los activos corrientes y pasivos corrientes, siendo una variable que a su efecto revela de forma directa la generación de la rentabilidad (Lawrence J. Gitman, Chad J. Zutter, 2012). Por lo cual, para conocer si una empresa puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo se realiza el siguiente calculo:

$$\textbf{Razon Corriente} = \frac{\textit{Activos corrientes}}{\textit{Pasivos Corrientes}}$$

Así mismo, la liquidez corriente es el índice que relaciona los activos corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza, cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá la posibilidad de efectuar sus pagos a corto plazo (Super Intendencia de Compañías, 2024).

Por parte, según (Lawrence J. Gitman, Chad J. Zutter, 2012) consideran que esta fórmula es usada con el propósito de comprobar con mayor exactitud la capacidad de pago de la empresa a corto plazo, sin tomar en consideración los activos como inventarios o existencias, por lo que únicamente se tomará en cuenta efectivos y sus equivalentes como dinero en efectivo, dinero en bancos, inversiones temporales o carteras.

Por lo tanto, la interpretación de este indicador financiero es que el resultado obtenido sea superior a la unidad, en el caso de que sea alto, la empresa contaría con exceso de recursos corrientes y estos a su efecto estarían afectando a su rentabilidad.

2.2.2.2.2. Prueba ácida

La prueba ácida o liquidez seca, según la Superintendencia de compañías la considera como un indicador riguroso tomando en cuenta la resta de los inventarios, el cual tiene por objetivo comprobar la capacidad que tiene la empresa para pagar sus compromisos

corrientes, no considerando las ventas de sus existencias sino directamente de sus efectivos y equivalentes al efectivo, además inversiones temporales, cuentas por cobrar y o algún otro activo líquido posible.

Los autores Eugene, Brigham, Joel y Houston concuerdan en que la prueba ácida o promoción de prueba rápida es considerado el segundo índice más utilizado e incluye los activos en lo que es más probable que se conviertan en efectivo y de esta manera una empresa pueda pagar sus obligaciones a corto plazo, sin depender de la venta de sus inventarios.

Por lo tanto, la prueba ácida es una ratio financiero más riguroso al momento de evaluar y conocer la capacidad de pago a corto plazo de una empresa, restando los inventarios, por lo que ambos autores coinciden en que se debe utilizar la siguiente formula:

$$\textbf{Prueba ácida} = \frac{\textit{Activos corrientes} - \textit{Inventarios}}{\textit{Pasivos Corrientes}}$$

2.2.2.3. Activos Corrientes

2.2.2.3.1. Caja

Es la cuenta de activo que está destinada a registrar los movimientos del efectivo de un negocio, el saldo de esta cuenta es deudor con cargos que incluyen importes del efectivo al iniciarse un periodo y el efectivo recibido; por lo que su presentación en el estado de situación financiera corresponde al grupo de los activos circulantes (Pág 53).

La cuenta caja se considera como el dinero en efectivo que pertenece a la empresa el cual lo representan monedas y billetes, así como cheques, pagares, vouchers de tarjetas de crédito o débito y cualquier otro documento que represente dinero en efectivo, adema, esta cuenta aumenta su valor cuando recibe dinero en efectivo y disminuye cuando se paga con dinero en efectivo (Lazcano, 2011).

Por lo tanto, la cuenta de caja es considerada como el efectivo entendiéndose este como monedas, billetes y documentos que representen un valor monetario que entrega y recibe una empresa por las actividades operativas que esta realiza, la naturaleza de su saldo es deudora por la cual y su valor en un periodo contable alimenta al flujo de efectivo.

2.2.2.3.2. Banco

Es conocida como una cuenta del activo porque está destinada a registrar los movimientos de efectivo que hacen a través de la cuenta de cheques, así mismo esta cuenta es de saldo deudor y representa el dinero que el negocio tiene en la cuenta de cheques de bancos. Su presentación en los estados financieros es el activo circulante y de acuerdo, con las políticas de la empresa se puede reconocer como efectivo y equivalentes al efectivo (Moreno Fernandez J, 2014).

El dinero en el contexto bancario es un activo financiero inmaterial, creado a partir de operaciones crediticias efectuadas por la banca comercial, además es el tipo de dinero con más utilización como medio de pago en el comercio internacional (Morales, 2019).

Por lo tanto, contablemente es un activo circulante o corriente, representa el dinero que una empresa tiene a disposición a través de una institución bancaria, con el fin de ahorrar, invertir o simplemente considerar como una especie de mover el dinero de forma intangible.

2.2.2.4. Inventarios

La cuenta de inventarios se le asigna a la cuenta que se implementa para la gestión de las mercaderías, en la cual se realizan movimientos de entrada que representan al cargo de mercaderías compradas y recibidas por devolución de clientes y el movimiento de salida que incluyen mercaderías vencidas, mercaderías devueltas a proveedores, finalmente mercaderías vendidas. (Moreno Fernandez J, 2014)

2.2.2.5.Pasivos Corrientes

2.2.2.5.1. Cuentas por pagar

Principalmente está representada como la obligación que tiene la empresa con proveedores o cualquier otro tipo de acreedores donde la entidad ha comprado mercadería para su actividad operacional o no operacional a crédito sin la representación de un documento o con una orden de pago específicamente una factura; esta cuenta aumenta cuando la entidad realiza compras a crédito y disminuye cuando de pago total o parcialmente. Adicionalmente disminuye cuando un proveedor conceda un descuento o se devuelva mercadería (2011).

2.2.2.5.2. Documentos por pagar

Los Documentos por pagar representan la obligación que una empresa adeuda a otros en la forma de compromisos monetarios o como obligaciones para proporcionar bienes o servicios en el futuro. Comprende obligaciones presentes de origen operacionales o transacciones de sucesos pasados, tales como la adquisición de mercancías o servicios, gastos en que se ha incurrido (Chambi Zambrano, 2013).

Se consideran a títulos de créditos a cargo de la empresa, tales como letras de cambio y pagarés, estos documentos aumentan su valor en la posición financiera y contable cuando la empresa los genera, por otra parte, disminuyen cuando la empresa pague sus obligaciones representado en los documentos anteriormente mencionado (Lazcano, 2011).

La cuenta de documentos por pagar registra los aumentos y las disminuciones derivados de la compra de conceptos distintos de mercancías o prestación de servicios, única y exclusivamente a crédito documentado (títulos de crédito, letras de cambio y pagarés) a cargo de la empresa. Por tanto, esta cuenta representa la obligación que tiene la empresa de liquidar (pagar) el valor nominal de los títulos de crédito expedidos a cargo de la entidad por la compra de bienes y servicios distintos de las mercancías a crédito (Rocío Pauleti, 2010).

Por lo tanto, los documentos por pagar se los define como la documentación que compromete a un comprador a pagar en un lapso determinado, firmado por el titular de una deuda a través de pagares, letras de cambio, títulos de crédito o por contratos de prestación de servicios o compra y ventas de enseres a crédito.

2.2.2.5.3. Obligaciones Fiscales

TIPO	CONCEPTUALIZACIÓN
Impuesto	Es la representación de una suma de dinero o especie valorada, que se cancela al sujeto activo por medio del Servicio de Rentas Internas, estos impuestos son de carácter obligatorio y sirven para satisfacer el deber de contribuir al país de forma económica (Pág 4)
Impuesto al Valor Agregado	De acuerdo con el Servicio de Rentas Internas citado en (Juliza Ácaro, 2022), Es un impuesto indirecto que el ente regulador no lo recibe directamente del contribuyente. El cual, se considera un porcentaje añadido en el precio de cada objeto que compre o por un servicio que se ha recibido. La tarifa aplicable en el Ecuador es del 0%, 5%, 8% y 15% respectivamente aplicables a cada sector según la actividad operativa.
Impuesto a la Renta	El impuesto a la renta es un impuesto directo, grava a los ingresos de personas naturales y jurídicas. Se lo considera progresivo, porque según la renta percibida la tarifa aumenta, en el caso de sociedades, este impuesto a la renta es proporcional en relación con la base imponible. Además, este tipo de impuesto se

	determina anualmente sobre los ingresos que originan de actividades económicas ordinarias en relación de dependencia o independencia. (2019)
--	--

Ilustración 2: Matriz de definiciones de impuestos

Fuente: (GLOBAL PLUS, 2019)& (Juliza Ácaro, 2022)

Elaborado por: Andy Mendoza Argandoña

Por lo tanto, los impuestos son una retribución que los sujetos pasivos deben contribuir al activo por medio de un estamento estatal que se encarga de recaudar impuestos, mismo que son un ingreso económico para el estado y necesarios para la provisión del sector público como inversión en infraestructura, distribución de la riqueza y el bienestar general de la sociedad.

El Iva es un impuesto corriente que se genera por la transferencia de bienes y servicios. Este de acuerdo con el sector en el que se recauda existen cuatro tarifas 0% para servicios y alimentos de primera necesidad; 5% para el sector de la construcción; 8% el sector turismo y 15% los demás comercios, que de acuerdo con las disposiciones legales y transitorias cumplen su figura tributaria.

Así mismo, el impuesto sobre renta es un tipo de impuesto que se recauda una vez al año. Proveniente de las rentas que reciben los sujetos pasivos en relación de dependencia o independencia, este se genera de acuerdo con las rentas grabadas puede incrementar el valor a pagar. Entiéndase como rentan a los ingresos netos que una persona natural o jurídica recibe de forma legal de hecho y derecho.

2.2.2.6.Riesgo de liquidez

Riesgo de liquidez es el riesgo de pérdida económica sufrida al intentar obtener el efectivo de vital importancia para realizar las operaciones comerciales (Erik Banks, 2014). Es un fenómeno originado por problemas exógenos o endógenos los cuales afectan el riesgo

operativo, los problemas exógenos proceden de factores externos a la empresa como el riesgo país y los problemas endógenos son provocados por factores internos como los retrasos en los flujos de efectivo. (Leonard Matz, Peter Neu., 2007).

Por lo tanto, el riesgo de liquidez se considera como una incertidumbre que afecta a las operaciones ordinarias de una empresa e imposibilita que los flujos de caja se gestionen de acuerdo con lo planificado, entendiéndose a este como la inasistencia de dinero en efectivo y sus equivalentes a corto plazo.

2.2.2.7. Análisis Financiero

Análisis financiero hace referencia a una evaluación cualitativa y cuantitativa de componentes de cualquier organismo estudiado, se considera que el análisis es cualitativo cuando se tiene como objetivo descubrir o separar los elementos del objeto de estudio; y cuantitativo cuando se usa para determinar la cantidad de elementos, el resultado de identificar el objeto y determinar cantidades se conocerá el diagnóstico. (Burguete, 2014).

Por otra parte, el análisis financiero se lo considera a los procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados financieros, con el objetivo de medir las relaciones en un solo periodo o cambios presentados en periodos contables distintos (Marcial C. Padilla, 2014).

El análisis financiero hace referencia analizar los estados financieros de uno o varios ciclos contables de forma cuantitativa y cualitativa simplificando y ayudando al proceso de toma de decisiones a través de la representación numérica a través de las ratios financieras, específicamente indicadores de liquidez.

2.2.2.7.1. Análisis Vertical

Es una herramienta financiera que permite determinar la participación de cada una de las cuentas del estado financiero, referenciando directamente a los activos, pasivos y patrimonio

para el balance general, o sobre el total de las ventas para el estado de resultados, permitiendo así el análisis financiero (Martinez, 2015).

Por otra parte, Lugo expresa que el análisis sirve para poner en evidencia la estructura interna de la empresa, a través de la evaluación y comparación de la eficiencia con la que se utilizan los activos y la capacidad que la empresa posee para cumplir con las obligaciones a corto y largo plazo. (2019).

Por consiguiente, el análisis horizontal es de vital importancia para los administradores y analistas financiero, este permite tener una visión clara de la posición económica de una empresa frente a la industria a la cual pertenece, al tener una visión general permitirá tomar decisiones de forma efectiva.

2.2.2.7.2. Análisis Horizontal

Permite comparar cuentas de estados financieros de varios periodos contables, permitiendo calificar la gestión de un periodo respecto a otro mostrando los incrementos y decrementos de las cuentas de los estados financieros comparativos, este debe centrarse en los cambios relevantes de cada una de las cuentas (Martinez, 2015).

Según Espinoza expresa que, el análisis horizontal busca determinar la variación que un rubro ha sufrido en un periodo respecto de otro. Esto es importante para determinar cuánto ha crecido o disminuido en un periodo de tiempo determinado (2015).

Por lo tanto, el análisis financiero horizontal es una herramienta que permite un análisis general de los estados financieros de periodos actuales y futuros, centrándose en una base histórica con el propósito de conocer la evolución de estos, además permite detectar problemas e identificar tendencias relevantes. Así mismo permite gestionar eficazmente una planificación financiera presente futura.

CAPÍTULO II

2. DIAGNOSTICO O ESTUDIO DE CAMPO

2.1. Presentación de la empresa

2.1.1. Contexto de la empresa

CASABEL CIA. LTDA fue constituida el 31 de junio del 2000 celebrada en la notaría primera del cantón Manta, la cual se dedica a la construcción, remodelación y mantenimiento de edificios residenciales. La constructora cuenta como representante legal a la Arq. Wendy Elena Macías.

La constructora cuenta con una sociedad mixta, en la cual interviene los siguientes socios:

El Biess, el cual se encarga de otorgar financiamiento que será utilizado en los proyectos de la constructora. MANAPROIN S.A, es el que se encarga de la promoción y comercialización de los proyectos urbanísticos que realiza la constructora. Casabel CIA.LTDA que es aquella que se encarga de la gestión y construcción de los proyectos.

Tomando en consideración lo antes mencionado, se tomará de referencia para el presente trabajo de investigación a la Urbanización Belo Horizonte, el cual es un proyecto urbanístico que fue comercializado por Manaproin S. A. y construido por Casabell Cía Ltda.

2.1.2. Información de la empresa

La urbanización Belo Horizonte se encuentra ubicada en la ciudad de Montecristi a la altura de la Vía Circunvalación, junto a la Estación de Servicio Petrolrios, en la parroquia Leónidas Proaño.

2.1.3. Organigrama institucional



Ilustración 3: Organigrama funcional

Elaborado por: Andy Mendoza

Fuente: Manaproin S. A.

2.2.Diseño Metodológico

2.2.1. Métodos de Investigación

2.2.1.1. Método Inductivo

Según (Palmero, 2021) expresa que el método inductivo es una metodología de razonamiento que se basa en obtener conocimientos generalizados a partir de conocimientos específicos, por lo cual se lleva a partir de la observación de fenómenos particulares a la formulación de conclusiones generales.

En síntesis, este método se basa en un razonamiento por medio de la observación de casos específicos y se centra en el desarrollo de teorías por medio de la recolección de datos y análisis de información empírica.

En definitiva, es un método de estudio que se encarga de analizar situaciones a través de la recolección de datos, con el propósito de identificar diferencias tales como cualidades de un objeto o fenómenos y llegar a una conclusión.

2.2.1.2. Método deductivo

El método (Urzula, 2020) considera el proceso sistemático como el medio del pensamiento que se dan hechos conocidos y que de afirmaciones generales se llega a afirmaciones específicas aplicando las reglas lógicas para extraer conclusiones proporcionando una prueba determinante.

De igual manera, es también considerado como un método de razonamiento que consiste en tomar conclusiones generales para obtener explicaciones particulares y se basa en el análisis de postulados, teoremas, leyes, principios de aplicación universal y comprobada su validez. Para aplicarlos en hechos particulares o a soluciones

Por lo tanto, se determina que este tipo de método de estudio se basa en la capacidad de razonamiento de un ser, considerando sus experiencias y la creencia que este posee para asimilar una determina situación en base principios, enunciados y otros factores.

2.2.1.3. Método Analítico

El método analítico según Bernal considera como un proceso cognitivo que consiste en descomponer un objeto de estudio, separando cada una de las partes del todo para estudiarlas en forma individual. (Bernal, 2010).

Por lo tanto, el método analítico se considera como una herramienta de análisis de un fenómeno de interés con el propósito de desfragmentarlo y estudiarlo, lo cual permitirá

conocer con certeza los resultados óptimos de sus características y cualidades del objeto de estudio.

2.2.2. Tipos de investigación

2.2.2.1. Investigación de campo y observación

Según (Rebollo, 2019). Considera que, la investigación de campo o estudio de campo es una investigación en la que se obtienen o calculan datos acerca de sucesos pasados específicos, en la locación donde se originan. Por lo cual, el ente investigado se transporta hasta la locación donde ocurren los sucesos que son objeto de estudio, con la finalidad de recopilar datos relevantes para su investigación.

Este tipo de investigación es usado como un método recolección de información que se desarrolla por medio de la observación y el estudio de variables en su entorno nativo.

En consecuencia, en esta investigación se utilizará para la recopilación de datos desde el punto de su origen por medio de métodos como encuestas, entrevista, y observación de información esencial bajo un concepto específico y real que permitirá comprender puntos de vista dentro de la empresa Manaproin S. A.

2.2.3. Población y Muestra

2.2.3.1. Población

Según (Luiza, 2018) la población es el conjunto de individuos que reúnen características que desea ser estudiada. Por otra parte, (Bernal, 2010) la población se define como “la totalidad del fenómeno o individuos a estudiar que poseen características similares o sobre las cuales se quiere hacer inferencia”.

Entiendase que, la población es el conjunto de objetos, individuos, fenómenos o variables con características o similitudes parecidas y son objetos de estudio con el objetivo de conocer e inferenciar acerca de ellos.

Por lo tanto, la empresa Manaproin S. A. conformada principalmente por un total de 2 personas, fueron utilizadas como la población para investigación propuesta y la cuenta por cobrar a clientes del último periodo fiscal. Este grupo de individuos y variable se escogieron por tener características similares en relación con el objeto de estudio.

Tabla de población en la empresa Manaproin S. A.

POBLACIÓN	CANTIDAD
Contadora	1
Cuentas por cobrar a clientes	1

Tabla 1: Población estudio en la empresa Manaproin SA.

Elaborada por: Andy Mendoza Argandoña

2.2.3.2.Muestra

(Jalca, 2021) expresa que, se conoce a la muestra como la parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo de estudio y sobre la cual se realizaran mediciones y observaciones variables como el objeto de estudio.

Por lo tanto, la muestra fue parte de la población objeto de estudio que se extrajo para obtener datos relevantes que aporten a obtener resultados de esta investigación, determinando así la muestra a la presidenta y contadora de la empresa; específicamente .

2.2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

2.2.4.1. Entrevistas

Es una herramienta para recolectar datos cualitativos, tiene por objeto intercambiar información entre el entrevistador y entrevistado por medio de preguntas y respuestas (Sampieri & Baptista, 2006)

En resumen, la técnica implementada en esta investigación tiene como particularidad la subjetividad de proporcionar mayor capacidad de analogías y se basó en el análisis del objeto

de estudio en su estado natural o con base en percepciones, lo que logrará una comprensión y profundidad de la problemática planteada.

2.2.4.2. Check list de cumplimiento

Según un artículo publicado por J. Efrim & Lev M. Timoshenko titulado como “On the use of Checklists in Auditing: A Commentary” expresan que, la lista de verificación es una herramienta que se utiliza en la auditoría para garantizar el cumplimiento de requisitos, como complementar los procedimientos de auditoría, recopilar, compilar, materiales relevantes para completar un archivo de Auditoría. Así mismo, respaldar las tareas de juicio enumerando preguntas claves que se hacen y se responden para llegar a un juicio o conclusiones apropiadas.

En concordancia con, (Salamanca Castro, 2019) Un checklist es una lista de verificación de enumeración de una serie de ítems que se agrupan con el propósito de verificar de forma sistemática, su cumplimiento de actividades, tareas o conformidades y así alcanzar un objetivo en común.

En síntesis, se consideró el checklist como una técnica de verificación y de cumplimiento de determinados criterios de evaluación en la empresa Manaproin S. A. en conjunto con el acompañamiento de la contadora que en base al conocimiento y la experiencia proporcionó información relevante y determinando así el cumplimiento de tareas, actividades o requisitos.

Finalmente, esta técnica permitió obtener información fiable y sistematizada acerca del cumplimiento de procedimientos enfatizándose en la gestión de las cuentas por cobrar.

2.1.1.1. Técnica documental

Es una herramienta que sirve para recopilar datos de una investigación y puede llevarse a cabo independientemente o como parte de la investigación de campo o de laboratorio (BAENA PAZ, 2017). Es la indagación y análisis de información documentada, se lleva a cabo al principio de la investigación y da ubicación teórica al problema de la investigación

(MONROY MEJÍA & NAVA SANCHEZLLANES, 2018). Esta técnica es utilizada en una investigación científica como una herramienta para indagar, recopilar y analizar datos a partir de información generada en tiempos pasados y que están respectivamente documentada.

Particularmente, en esta investigación el análisis documental se considera es la revisión, compilación y análisis de información documentada y generada en tiempos pasados como documentos de interés de esta investigación. Tomando como referencia el estado de situación financiera el cual alimenta el objeto del estudio.

2.2.Resultados

2.2.1. Resultados de las entrevistas

Por medio de la entrevista se lo realizó a la administradora quien a su vez es la contadora, quien permitió recolectar información a través de una conversación telefónica, en la que se pudo conocer acerca del funcionamiento y gestión de las cuentas por cobrar, en el cual los resultados obtenidos se pudieron corresponder de acuerdo con el grado de comunicación entre los actores relacionados.

2.2.1.1.Aplicación de entrevistas

Pregunta N°

1.- ¿Existe un control de las cuentas por cobrar de la empresa?

Respuesta:

Existe un control básico mediante registros contables y reportes; pero aquí no contamos con un sistema automatizado y con políticas estrictas, eso nos trajo retrasos y acumulación de saldo que no han sido cobrados en fechas específicas.

Pregunta N°

2.- ¿Manapoin S. A. lleva un control financiero por medio de indicadores?

Respuesta:

Sí, pero no se realiza un seguimiento periódico ni un análisis comparativo, por lo cual eso nos limitó a tomar mejores decisiones que nos ayuden a corregir a tiempo.

Pregunta N°

3.- ¿Cree usted que el riesgo crediticio afecta a la liquidez de la empresa?

Respuesta:

En este tipo de proyectos al otorgar un crédito a clientes sin una evaluación previa el incumplimiento de plazos de pagos impactó directamente en los flujos de efectivo.

Pregunta N°

4.- ¿se realizan cobros de intereses por mora a los clientes que pagan después de la fecha de pago pactada?

Respuesta:

Realmente no, por lo que no existe un incentivo económico para que los clientes nos cancelen a fechas determinadas.

Pregunta N°

5.- ¿Los valores cobrados por los ingresos ordinarios de la empresa, se registran contable o financieramente?

Respuesta:

Si, contablemente siguiendo las normas vigentes, pero no siempre se realiza el análisis financiero para evaluar la liquidez.

Pregunta N°

6.- *¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan en la gestión de las cuentas por cobrar de Manaproin S. A?*

Respuesta:

Principalmente la ausencia de políticas de crédito y cobranza; ausencia de un sistema para un seguimiento de saldos; y creo que una débil cultura de pago de algunos clientes.

Pregunta N°

7.- *¿Qué estrategia se debe implementar para asegurar la disponibilidad de liquidez en la empresa?*

Respuesta:

Cobros por intereses por mora, políticas de crédito, el uso de herramientas tecnológicas para que automáticamente se dé un seguimiento y recordatorios automáticos, descuentos por pronto pago incluso diversificar clientes para reducir la concentración del riesgo crediticio.

Pregunta N°

8.- *¿Cómo ha evolucionado la administración de las cuentas por cobrar en los últimos periodos y si han existido qué cambios han sido más destacables?*

Respuesta:

Realmente cambios no, estamos un poco limitados por el tema de recurso humano, pero esperamos que de una forma u otra gestionar mejor en si la administración.

Pregunta N°

9.- ¿Cuáles son las fuentes principales de financiamiento que utilizan para mantener su actualmente la liquidez y cómo la gestionan?

Respuesta:

Por ahora, por medio de anticipos de clientes y con prestamos a largo plazo. Esto porque existen proveedores de los cuales debemos pagarles aparte el tema de los sueldos las personas que nos colaboran en guardianía y el tema de los jardines.

2.2.1.1.1. Análisis de resultado entrevista.

La entrevista puntos de vista internas acerca del control de las cuentas por cobrar y la incidencia de esta la liquidez de la empresa, la contadora es firme en su opinión y existe un marco básico de registro, pero no un sistema integral de cartera ni políticas estrictas que den el aseguramiento de un ciclo de créditos y cobranzas eficaz.

Acerca del control y registro, se da por hecho que existe un control básico sustentado en reportes y registros contables, identificando la ausencia de un sistema automatizado y de políticas estrictas a producido retrasos y acumulación de saldos no cobrados en las fechas determinadas. Por otra parte, acerca indicadores y seguimiento, expresa que no existe un seguimiento periódico ni análisis comparativo.

Entre los desafíos estructurales se identifica la ausencia de políticas de crédito y cobranza, carencia en un sistema de seguimiento y un débil compromiso de pago de clientes, identificando así la combinación de vacíos de gobernanza la ausencia de políticas, procesos de seguimiento y un entorno de comportamiento del cliente.

Riesgo y liquidez, se determina que reconoce que se lleva a cabo un otorgamiento de crédito sin un análisis previo del cliente lo cual involucra el incumplimiento en plazos determinados, afectando la liquidez, es decir que, el riesgo crediticio a drenado en un riesgo de liquidez. Comprometiendo en la capacidad operativa y de inversión.

2.2.2. Resultados de Checklist

LISTA DE VERIFICACIÓN				
Aplicado a:		Gestión de cuentas por cobrar de Manaproin S. A.		
Objetivo: Analizar las cuentas por cobrar clientes y su incidencia en la liquidez de Manaproin S. A.				
N°	Lista de verificación	Cumple		Observación
		Si	No	
1	¿Existen políticas claras para la administración de cuentas por cobrar?		x	
2	¿Se actualizan con frecuencia las políticas de créditos y cobranzas?		x	
3	¿Existen procedimientos de cobranza definidos?		x	
4	¿Se establecen plazos de pagos a clientes?	x		
5	¿Se reconocen descuentos u otro tipo de incentivos por pronto pago?		x	
6	¿Se generan informes con periodicidad para conocer el estado de cuentas por cobrar?	x		
7	¿Se revisan con regularidad los indicadores financieros?		x	
8	¿Se revisa con frecuencia el indicador de liquidez?		x	
9	¿Se lleva un registro cronológico de las cuentas por cobrar?	x		
10	¿Los documentos soporte de cuentas por cobrar están debidamente documentados?	x		
TOTAL		4	6	
Realizado por:		Aprobado por:		Recibido por:
Andy Mendoza				Ing. Nancy Pinargote

2.2.2.1. Aplicación de Checklist

Tabla de nivel de confianza	
Del 75% al 95%	ALTO
Del 51% al 75%	MEDIO
Del 15% al 50%	BAJO

Tabla de nivel de riesgo	
Del 24% al 5%	BAJO
Del 40% al 25%	MEDIO
Del 45% al 60%	ALTO

Nivel de confianza

$$NC = \frac{CT}{PT} * 100$$

$$NC = \frac{4}{10} * 100$$

$$NC = 40\%$$

Nivel de riesgo

$$NR = 100 - NC$$

$$NR = 100 - 40$$

$$NR = 60\%$$

2.2.2.2. Resultado de la lista de verificación

Checklist

Analizar las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de Manaproin S. A.

Respuestas

SI	NO
4	6

Figura 1. Analizar las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de Manaproin S. A.

2.2.2.3.Tabulación de resultados de checklist



Ilustración 4: Grafico Resultado de checklist
Elaborado por: Andy Mendoza

2.2.2.4.Análisis de resultado Check List

A resultado del del checklist realizado por Andy Mendoza a la encargada de administración, existe la preponderancia del riesgo en un 60% lo cual indica que existen falencias destacables en los procesos de control y gestión de cuentas por cobrar a clientes. Por otra parte, los resultados arrojan un nivel de confianza del 40% a causa de que las practicas que se llevan a cabo no permite garantizar la liquidez necesaria, lo cual compromete la solidez financiera de Manaproin S. A. Determinando así que, la empresa se encuentra expuesta a perdidas por retrasos en pagos, aumento de la cartera vencida de clientes e incobrabilidad.

2.2.3. Aplicación de ratios financieros

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
MANPROIN S. A.			
AL 31 DE DICIEMBRE 2023			
1	ACTIVOS	2	PASIVOS
	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO		PASIVOS CORRIENTES
	\$126.352,44		\$133.534,32
	CAJA		DOCUMENTOS POR PAGAR
	\$1,00		\$100.150,74
	BANCOS		SUELDOS
	\$100,00		\$13.353,43
	INVENTARIOS		BENEFICIOS SOCIALES
	\$32.002,72		\$20.030,15
	CUENTAS POR COBRAR		
	\$94.248,72		
			TOTAL PASIVOS
			\$133.534,32
	TOTAL ACTIVOS		CAPITAL SOCIAL
	\$126.352,44		-\$7.181,88

Ilustración 5: Estado de situación financiera

Elaborado por: Andy Mendoza

Fuente: Manaproin S. A.

Se procede a realizar el análisis a partir de datos cuantitativos, tomando como referencia las ratios financieras según corresponde el presente trabajo de investigación. Por lo cual, se permitirá evidenciar que la gestión de las cuentas por cobrar incide directamente en la liquidez de la empresa Manaproin S. A. a consecuencia de su ineficiente gestión.

2.2.3.1. Razón de liquidez corriente

Fórmula para el cálculo de liquidez corriente = $\frac{\text{activos corrientes}}{\text{pasivos corrientes}}$

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{126.352,44}{133.534,32}$$

$$L C = 0,09\%$$

Interpretación:

Bajo la aplicación de la ratio de liquidez corrientes la empresa Manaproin S. A. puede cubrir sus obligaciones a corto plazo en un 0,09% por lo tanto, se considera que debajo del 1% es alarmante para la empresa y pone en evidencia que existe una ineficiente gestión.

2.2.3.2. Prueba ácida

Fórmula para el cálculo de prueba ácida= $\frac{\text{activos corrientes} - \text{inventarios}}{\text{pasivos corrientes}}$

$$\text{Prueba ácida} = \frac{126\,352,44 - 32\,002,72}{133.534,32}$$

$$\text{Prueba ácida} = \frac{94.349,72}{133.534,32}$$

$$\text{Prueba ácida} = \$0,70$$

Interpretación:

La empresa Manaproin S. A. por cada dólar que debe cuenta con \$0,70 centavos de dólar para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Por lo cual, según diversos autores consideran que la situación de una empresa puede llegar a ser frágil entre los rangos de 0,05 a 1,0.

CAPÍTULO III

3. PROPUESTA

3.1. Título

Plan integral de crédito y cobranza con base en la implementación de políticas y estrategias de la empresa Manaproin S. A.

3.2. Justificación

La eficiente gestión de las cuentas por cobrar es importante para garantizar la liquidez de la empresa Manaproin S. A. En el presente, esta cuenta con obstáculos como pagos atrasados y sobrecargo de actividades pendiente por parte de la administradora. Por lo cual tiene un impacto negativo de los beneficios y la realización de las actividades de la empresa, como

los ingresos y gastos de sueldos, obligaciones fiscales pendiente y otros pagos relacionados a la operatividad de la empresa. Esta propuesta, está enfocada en acciones importantes para llevar a cabo las estrategias y utilizar los recursos disponibles eficientemente, en síntesis, asegurara una gestión efectiva y sostenible.

3.3.Objetivos

3.3.1. Objetivo General

Implementar un plan estratégico de gestión de crédito y cobranza para optimizar la liquidez y minimizar el riesgo de cartera vencida, por medio de políticas y estrategias efectivas.

3.3.2. Objetivos Específicos

Diseñar políticas de créditos para la evaluación de clientes y asignación de limites crediticios.

Desarrollar estrategias de cobranzas proactivas y retroactivas.

Sugerir indicadores de rendimiento Kpis para evaluar la efectividad del plan propuesto.

3.4.Beneficios

Los principales beneficiarios será la empresa Manaproin S. A; contadora administradora y los clientes internos de la empresa. Por lo cual, el plan busca mejorar la salud financiera y reducirá la morosidad actual. Al optimizar los procesos de cobro, la empresa logrará mayor liquidez, lo cual permitirá invertir en mayor crecimiento y desarrollo. Por otra parte, una cartera de clientes saludable y una gestión eficiente de los cobros fomentarán la confianza y la sostenibilidad de la empresa.

3.5.Factibilidad

3.5.1. Técnica

El plan es viable. Este requiere del uso de software de gestión, bases de datos y herramientas de análisis para automatizar procesos, adicionalmente llevar a cabo capacitación constante del personal de manejo de estas herramientas.

3.5.2. Económica

Es factible. Por lo que la inversión inicial del software y la capacitación se recupera a corto plazo y mediano plazo, se espera que estas actividades permitan a la administradora – contadora mejorar sus habilidades lo que resultará en una mayor tasa de recuperación de deudas, permitiendo a la empresa cubrir sus gastos operativos.

3.5.3. Operativa

Existe la predisposición de aprender e implementar estas nuevas estrategias, facilitando la implementación de plan de gestión de crédito y cobranza propuesto. El hecho que exista la disposición es clave para el éxito del proyecto, enfatizando que existe una cultura organizacional abierta al cambio existe la posibilidad de que las nuestras estrategias funcionen de forma eficiente. Y permitirá una pronta recuperación de cuentas y optimizar la liquidez de la empresa.

3.5.4. Legal

Es viable, existe una base legal sólida para la gestión de las cuentas por cobrar, por lo que los procesos se rigen por la Norma Internacional de Información Financiera, que trata acerca de los instrumentos financieros, la Ley de Régimen Tributario Interno, que establece las normas para provisiones de cuentas incobrables, estas leyes y normas permiten que la administración de las cuentas por cobrar se lleve a cabo de manera legal y efectiva.

3.6.Desarrollo de la propuesta

Implementar políticas de crédito establece directrices y actividades para resolver problemas o alcanzar metas, con lo cual ayuda a una organización a alinear sus recursos y esfuerzos con sus objetivos. Además, identifican los desafíos principales y trazan un camino para superarlos de manera efectiva y sostenible.

3.6.1 Políticas de crédito para evaluar clientes y limite crediticio.

Las políticas de crédito buscan evaluar y establecer un conjunto de directrices para que la empresa gestione efectivamente el riesgo financiero. Estas políticas permiten determinar a quién se le puede ofrecer un crédito, cuál es la capacidad de pago de un cliente y bajo qué términos. El objeto de estas políticas permitirá maximizar las ventas a crédito y al mismo tiempo, minimizar el riesgo de incobrabilidad.

- a) Evaluación de clientes a partir de las 5C's del crédito.

Carácter: evaluar la disposición del cliente para cumplir con sus obligaciones, considerando su historial de pagos y reputación comercial.

Capacidad: Analizar la capacidad financiera de desde sus flujos de efectivo, ingresos, gastos y otras obligaciones financieras.

Capital: Analizar el patrimonio neto del cliente, incluyendo activos líquidos, bienes inmuebles y otras inversiones.

Colateral: Evaluar si el cliente posee para respaldar el crédito, en caso de incumplimiento.

Condiciones: Considerar el propósito del crédito y el entorno económico.

- b) Política de límite crediticio dinámico.

Esta política asigna un límite fijo a los clientes, por lo que su comportamiento es flexible en base al desempeño y relación comercial.

Límite inicial: permitirá asignar un límite conservador basado en su historial y evaluación inicial.

Ajuste de desempeño: A medida que un cliente muestre un buen desempeño de pago tiene opción a incrementar la capacidad de crédito.

Reducción de límites: Se disminuye temporalmente para mitigar el riesgo de incobrabilidad.

c) Política de recopilación de datos exhaustivos

Esta política permitirá obtener información necesaria para una evaluación precisa, por lo cual el departamento encargado de recopile datos de múltiples fuentes ante del otorgamiento de un crédito.

Documentación requerida: solicitar que los clientes proporcionen documentos como estados financieros, declaración de impuestos, referencias comerciales y un reporte de buró crediticio externo.

Verificación de datos: verificación de datos, autenticidad de la información proporcionada.

- Contactar referencias comerciales
- Contrastar la información en entidades públicas (Estados financieros, declaración de impuestos, etc.)

d)) segmentación por puntaje de crédito

Esta política permite gestionar el riesgo efectivamente, se determina la clasificación de clientes en categorización según su puntaje crediticio.

- Puntaje excelente: se determina a partir de los más de 750 puntos por lo cual serán considerados como un cliente con un historial impecable y bajo riesgo de incumplimiento. Determinando así los límites de créditos más altos y facilidades para acceder a estos a través de una aprobación simplificada.
- Puntaje bueno: se determina que, desde 680 hasta los 749 serán considerados clientes de buen historial pero que podrían tener riesgo ligeramente bajo. En este rango de puntaje se debe asignar un límite de crédito estándar, requiriendo así la verificación de requisitos y referencias comerciales.
- Puntaje regular y bajo: hasta los 679 los clientes con alto riesgo impago con un historial de incumplimiento y riesgo muy alto. Se debe negar el crédito o realizar una evaluación exhaustiva ofreciendo un crédito por medio de pagos anticipados.

e) Proceso de solicitud y aprobación

Proceso de solicitud y aprobación de crédito con el propósito de minimizar el riesgo y buscar el aseguramiento de una toma de decisiones justa.

Solicitud: en este proceso se da inicio cuando un cliente presenta su formulario de solicitud de crédito con datos personales, datos de contacto, información financiera (ingresos, gastos y deudas existentes), información comercial y autorización para consultar el historial crediticio.

Evaluación: Se debe evaluar por medio de los siguientes pasos

- Verificación de identidad del solicitante.
- Análisis de información financiera para determinar la capacidad de pago.

Aprobación o rechazo: con la información evaluada, se toma la decisión final. Decisión que debe basarse en los criterios de riesgo establecidos en las políticas de crédito.

Aprobación cuando el solicitante si cumple con los criterios establecidos. A consecuencia se le asigna un límite de crédito, incluir términos y condiciones del crédito, como fecha de vencimiento y cualquier interés, penalidad de mora o incentivos por pronto pago.

Rechazo cuando el solicitante no cumple con los criterios de políticas y dar a conocer los motivos por el cual se toma la decisión.

3.6.1.1. Flujograma de procesos de solvencia y términos de otorgamiento de un crédito

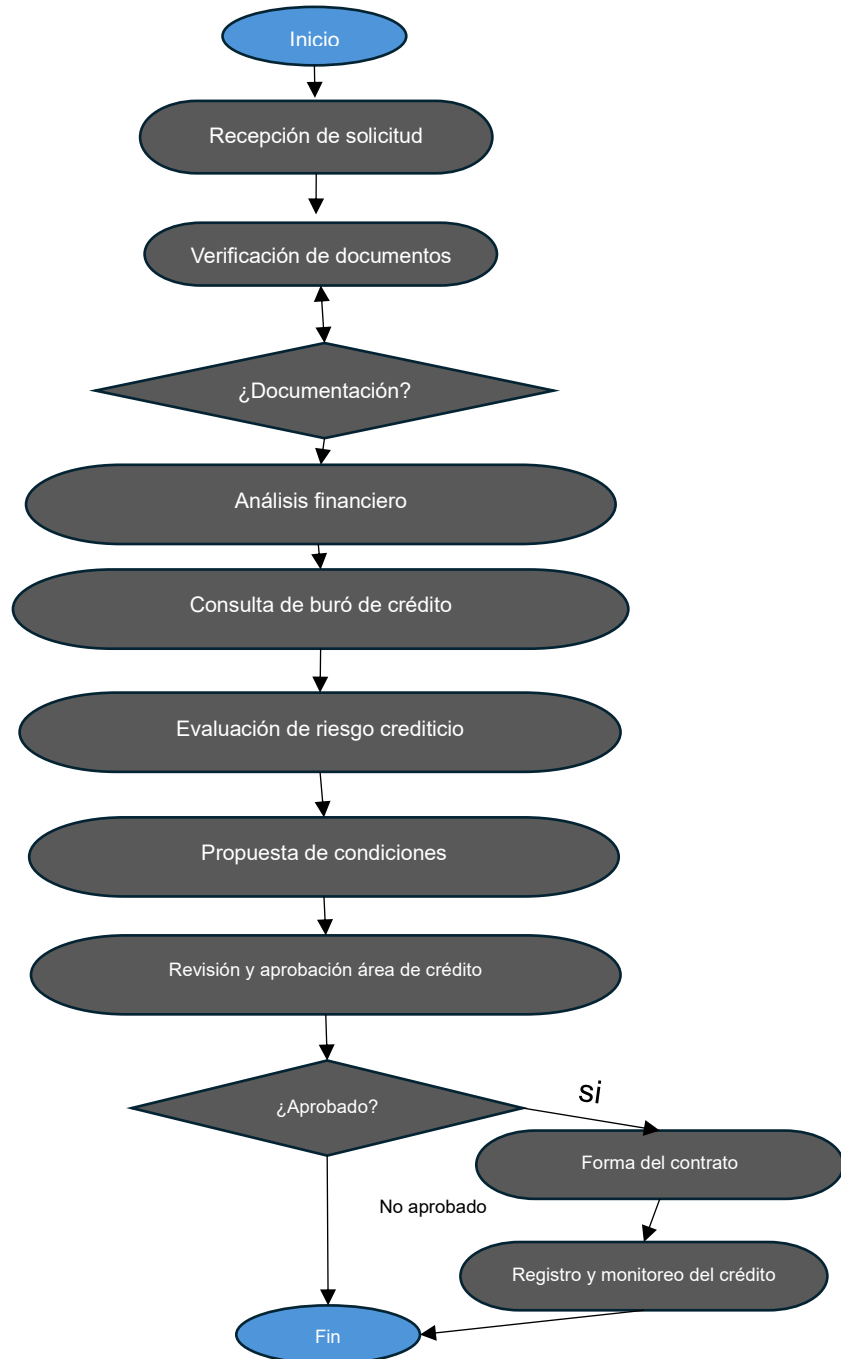


Ilustración 6: Flujograma de procesos de solvencia y términos de otorgamiento de un crédito.
Elaborado por: Andy Mendoza

3.6.2. Estrategia de cobranza proactiva y retroactiva

El desarrollo de estrategias de cobranzas proactivas y reactiva, son esenciales y complementarias desde un enfoque proactivo se centra en la prevención y el enfoque retroactivo en la recuperación, y la tecnología funciona como un eje que optimiza ambos.

3.6.2.1.Estrategia de cobranza proactiva

El objetivo principal de prevenir la morosidad antes del acontecimiento, esta estrategia permite un fortalecimiento de la relación con el cliente y aseguran que los pagos se lleven a cabo acorde a los tiempos pactados.

Para poner en marcha una cobranza proactiva se debe considerar:

- 1) Recordatorios amigables: por medio de envío de notificaciones automatizadas vía SMS, correo electrónico o WhatsApp días antes del vencimiento, sirviendo como un recordatorio.
- 2) Ofrecer múltiples opciones de pago: facilitar el proceso de pago al cliente utilizando tecnologías como portales de pago en línea y otras herramientas digitales.
- 3) Análisis predictivo: Un software con algoritmos que analiza el historial de pagos de un cliente para predecir la probabilidad de que se atrasen. Esto permitirá al departamento de cobranzas priorizar los esfuerzos en clientes de alto riesgo de pago.

3.6.2.2.Estrategia de cobranza reactiva

Cuando las estrategias proactivas no funcionan, se ponen en marcha las estrategias reactivas, con el objetivo de recuperar la deuda de manera profesional, eficiente y escalonada.

3.6.2.2.1. Matriz de segmentación de clientes deudores

Adoptar esta estrategia permitirá clasificar a clientes morosos según el tiempo de atraso, identificar el nivel de riesgo, acciones de cobranza y el nivel de prioridad.

SEGMENTO / PLAZO DE MORA	DESCRIPCIÓN DEL CLIENTE	NIVEL DE RIESGO	ACCIÓN DE COBRANZA REACTIVA SUGERIDA	PRIORIDAD
30 DÍAS	Cliente que recién ha vencido su factura o saldo.	Bajo	- Enviar recordatorio de pago vía correo o mensaje. - Llamada de cortesía si el pago no se realiza.	Alta (prevención temprana)
60 DÍAS	Cliente con deuda intermedia, ha presentado retrasos ocasionales.	Medio	- Llamada directa del cobrador o ejecutivo de cuentas. - Envío de carta formal de cobranza. - Registrar caso para seguimiento intensivo.	Media-Alta (intervención inmediata)
90 DÍAS	Cliente con deuda vencida prolongada, riesgo de impago.	Alto	- Llamada directa urgente y contacto personal si es posible. - Notificación formal de mora. - Evaluar plan de pago o medidas legales si corresponde. - Escalamiento a gerencia o área legal.	Muy Alta (prioridad máxima)

Tabla 2: segmentación de clientes deudores
Elaborad por: Andy Mendoza.

3.6.3. Indicadores estratégicos de rendimiento KPIS de la propuesta.

Los indicadores de rendimiento KPIS son vitales para evaluar la efectividad de las estrategias de políticas de crédito y cobranza, por lo que cada indicador se direcciona a una etapa específica del proceso, proporcionando una visión objetiva de lo que funciona y necesita una mejora.

Política	KPI	Fórmula	Objetivo
5C's del crédito	Cumplimiento de evaluación de 5C's	$(\text{N}^\circ \text{ créditos evaluados con 5C's} / \text{Total créditos otorgados}) \times 100$	Alcanzar 100% de créditos evaluados con 5C's
Límite crediticio	Créditos rechazados por riesgo	$(\text{N}^\circ \text{ créditos rechazados} / \text{Total solicitudes}) \times 100$	Disminuir exposición a clientes de alto riesgo
	Clientes dentro del límite autorizado	$(\text{N}^\circ \text{ clientes dentro del límite} / \text{Total clientes con crédito}) \times 100$	$\geq 95\%$ dentro de límites
	Exposición crediticia excedida	$(\text{Monto otorgado por encima del límite} / \text{Total cartera}) \times 100$	$\leq 5\%$ fuera de límites
Recopilación de datos exhaustivos	Expedientes completos	$(\text{N}^\circ \text{ expedientes completos} / \text{Total expedientes}) \times 100$	100% de expedientes completos
	Tiempo promedio de recopilación	$\Sigma \text{ días de recopilación} / \text{N}^\circ \text{ solicitudes}$	≤ 5 días hábiles
Segmentación de puntaje crediticio	Distribución de clientes por segmento	$(\text{N}^\circ \text{ clientes en cada rango} / \text{Total clientes}) \times 100$	Identificar concentración por riesgo
	Tasa de incumplimiento por segmento	$(\text{Clientes morosos en segmento} / \text{Total clientes del segmento}) \times 100$	$\leq 5\%$ en clientes de bajo riesgo
Cobranza proactiva	Recuperación temprana (0-30 días)	$(\text{Monto recuperado 0-30 días} / \text{Cartera vencida en ese rango}) \times 100$	$\geq 80\%$ de recuperación temprana
	Disminución del DSO	$(\text{Cuentas por cobrar} \times \text{Días}) / \text{Ventas a crédito}$	Reducir frente a periodos anteriores
Cobranza reactiva	Recuperación en mora (60-90 días)	$(\text{Monto recuperado 60-90 días} / \text{Cartera vencida en ese rango}) \times 100$	$\geq 50\%$ en etapa reactiva
	Efectividad de cobranza judicial o externa	$(\text{Monto recuperado vía medidas reactivas} / \text{Total cartera en gestión judicial}) \times 100$	Maximizar recuperación en cuentas críticas

Tabla 3: Indicadores estratégicos de rendimiento
Elaborado por: Andy Mendoza

Matriz estratégica de gestión de crédito

Objetivo Estratégico	Estrategias	Acciones/Actividades	Responsables	Indicadores (KPIs)	Meta	Plazo
Mejorar el control del riesgo crediticio	Implementar políticas claras de crédito y cobranza	- Diseñar y aprobar un reglamento de crédito - Definir límites de crédito por cliente - Establecer requisitos para otorgamiento de crédito	Gerencia Financiera Departamento de Crédito	% de clientes evaluados antes de otorgar crédito	100% clientes nuevos evaluados	6 meses
Optimizar la liquidez de la empresa	Establecer acuerdos de pago y alternativas flexibles	- Negociar convenios de pago con clientes morosos - Ofrecer descuentos por pronto pago - Implementar pagos electrónicos	Área de Finanzas Tesorería	Flujo neto de caja mensual % de clientes que pagan en fecha	Aumentar liquidez en 20%	12 meses
Fortalecer la cultura de pago de los clientes	Incentivar el cumplimiento y sancionar la mora	- Diseñar campañas de concienciación - Establecer penalidades por mora en contratos - Crear beneficios por historial positivo de pago	Gerencia Comercial Crédito y Cobranzas	% de clientes recurrentes con pago puntual	80% de clientes al día	1 año
Modernizar la gestión de crédito y cobranza	Incorporar herramientas tecnológicas	- Adquirir software de gestión de cartera - Capacitar al personal en uso del sistema - Automatizar reportes e indicadores	Finanzas	% de procesos automatizados Tiempo de generación de reportes	70% procesos automatizados	18 meses

Tabla 4: Matriz de gestión de crédito

Elaborada por: Andy Mendoza

1.6.1. Matriz estratégica de cobranzas.

Objeto	Plazo	Estrategia	Responsables	Acciones	Beneficios
Incentivar a una cultura de pagos	Perpetuo	Políticas eficientes y comunicación constante	Crédito y cobranzas	Incorporar penalizaciones por mora y dar a conocer las condiciones desde la cotización	Las relaciones comerciales se llevan en armonía y por parte del cliente adopta un compromiso de pago.
Disminuir el promedio de cobro	Mensual	Incentivar por medio del programa de pronto pago	Crédito y cobranzas	Ofertar descuentos hasta el 5% por los primero 5 días de pago.	Reduce el índice de morosidad y genera un mayor flujo de efectivo continuo.
Optimizar la trazabilidad por medio de un control y registro.	Mensual	Implementación de un software de gestión de clientes	Tesorería, contabilidad y crédito y cobranza	Adoptar a la empresa un software automatizado para el registro automático de cobros y recordatorios a los clientes.	Reduce los errores y permite obtener una trazabilidad en tiempo real, y puede generar reportes a tiempo para analizar.

Tabla 5: Matriz estratégica cobranza
Elaborada por: Andy Mendoza.

CAPITULO IV

CONCLUSIONES

El diseño de las políticas de crédito como una estrategia es fundamentales para una gestión financiera optima, lo que permitirá evaluar la solvencia de los clientes, reducir riesgos, mejorar la rentabilidad y asegurar una expansión sostenible de la cartera de crédito a través de la asignación de un límite de crédito apropiado.

El desarrollo de estrategias al implementar acciones proactivas permite una mejor comunicación, recordatorios de pago, por ende, permite reducir la morosidad evitando una afectación directa a los flujos de caja, sino que adicionalmente mejora la relación con los clientes. A diferencia de el enfoque retroactivo se utiliza para cuando una deuda ha vencido y se opta por llamadas de cobro, hasta llevar acuerdo de pago, lo que permite recuperar los derechos de cobro y mitigar los riesgos financieros.

Los KPIS transforman una estrategia en un proceso medible y controlable al proporcionar un marco de control de permite recopilar información objetiva, la cual es vital para identificar desviaciones, tomar mejores decisiones acerca de la asignación de recursos y corregir rumbos a tiempo.

RECOMENDACIONES

Que, una política no es que se establece y se olvida. Es vital que se dé una evaluación continua, utilizando indicadores de rendimiento, como la tasa de morosidad y el tiempo de recuperación de la deuda, lo que permitirá que una política sea segura y se adapte a los cambios del mercado asegurando expansión sostenible en el tiempo.

Que, la gestión de cobranza deba operar como un sistema integral y dinámico, la clave es fusionar las estrategias proactiva y retroactivas en un ciclo que dé prioridad a la prevención sin descuidar la recuperación estableciendo un proceso de escalamiento claro y preciso para cuando la deuda ya haya vencido.

Que, se integre los KPIS como un pilar central en la planificación bajo los enfoques de planificación de KPIS, monitoreo continuo y acciones basadas en datos, estableciendo protocolos claros al detectar una desviación, analizando las posibles causas y se tomen medidas correctivas oportunas por lo cual se convertirá en un ciclo de mejora continua.

BIBLIOGRAFÍA

- BAENA PAZ, G. M. (2017). *Metodología de la investigación*. 3. ed. México: Grupo Editorial Patria, 2017. Recuperado el 30 de Agosto de 2025, de <https://elibro.net/es/ereader/ulearn/40513?page=84>.
- Bernal, C. A. (2010). *Métodología de la Investigación: Administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Bogotá: Pearson.
- Burguete, A. L. (2014). *E-libro*. (D. UNID, Ed.) Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/ulearn/41183?page=7>
- Canto Trujillo, S. E. (2022). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez financiera de las empresa constructoras del distrito Pedro Libre, Lima en el año 2020*. Universidad César Vallejo, Lima, Perú. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/89041/Ccanto_TSE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Chambi Zambrano. (2013). *Manual de procedimientos para la conciliación de saldos no reclamados por el proveedor.(documentos por pagar de gestiones pasadas). Corporación del Seguro Social Militar COSSMIL (Doctoral dissertation)*.
- Erik Banks. (2014). *Liquidity Risk. Managing Funding And Asset Risk*. Londres: Palgrave MacMillan. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=Uw46AwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Eugene F. Brigham, Joel F. Houston . (2007). *Fundamentals Of Financial Management*. En Enron, *Analysis Of Financial Statements* (pág. 104). Mason : Thomson Learning Education.
- GLOBAL PLUS. (2019). *Impuestos Ecuador, Impuestos de la provincia del Oro. Machala, Provincia del Oro, Ecuador: Universidad Técnica de Machala*. Obtenido de https://www.globalplus.ec/boletines/2019/Boletin_2.pdf
- Gutiérrez, C., & Peralta, E. (2022). *Las cuentas por cobrar comerciales y el capital de trabajo de la empresa Hasac Automatización y Servicios S.A.C., Surco-2021*. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/92293/Guti%C3%A9rr ez_CCY-Peralta_VE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

- Horne, J. C. (2001). *Financial Management And Policy* . Obtenido de <https://sfmclassnotes.wordpress.com/wp-content/uploads/2014/10/financial-management-and-policy.pdf>
- Hudgins, Peter; Sylvia C;. (2013). *Bank Management & Financial services* (9th Edition ed.). Pag 523.
- Internas, S. d. (2021). *Art. 10 N° 11*. Quito.
- Izar Landeta, J. M & Ynzunza Cortés, C. B. (2017). *Impacto del crédito y la cobranza en las utilidades*.
- Jimenez, M. O. (2019). *Análisis de los créditos y la recuperación de las cuentas por cobrar de la empresa inmobiliaria familia Flores S. A. C. del distrito Villa María del Triunfo 2026*. Universidad Autónoma del Perú, Lima.
- Juliza Ácaro. (2022). *Manual de Procedimientos Contables y Tributarios para las Empresas Comerciales Obligadas a Llevar Contabilidad de la ciudad de Pindal*. Pindal, Ecuador. Obtenido de <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/25002/1/MANUAL%20DE%20PROCEDIMIENTOS%20CONTABLES%20Y%20TRIBUTARIOS%20PARA%20LAS%20EMPRESA%20COMERCIALES%20OBLIGADAS%20A%20LLEVAR%20CONTABILIDAD%20DE%20LA%20CIUDAD%20DE%20PINDAL-signed-signed%20%28-signed>
- Lawrence J. Gitman, Chad J. Zutter. (2012). *Principios de Administración Financiera*. Ciudad de México: Pag 85.
- Lawrence J. Gitman, Chad J. Zutter. (2012). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson.
- Lawrence J. Gitman, Chad J. Zutter. (2012). *Principios de Administración Financiera*. México.
- Lazcano, A. H. (2011). *Contabilidad Básica*. México, Estado de México, México. Obtenido de <https://www.uaeh.edu.mx/investigacion/productos/4773/contabilidad.pdf>
- Leonard Matz, Peter Neu. (2007). *Liquidity Risk Measurement And management* . Clementi Loop , Singapore . Obtenido de <https://books.google.com.pa/books?id=qefYLBmmlv0C&printsec=copyright#v=onepage&q&f=false>
- Marcial C. Padilla. (2014). *Análisis financiero* . Bogotá, Colombia .
- Martinez, A. M. (2015). *Áreas de Finanzas y Mercados de capitales: Análisis vertical y horizontal de los estados financieros*. Medellín.

- MONROY MEJÍA, M. D., & NAVA SANCHEZLLANES, N. (2018). *Metodología de la investigación*. México: Grupo Editorial Éxodo. Recuperado el 29 de Agosto de 2025, de <https://elibro.net/es/ereader/ulearn/172512?page=107>
- Morales, S. B. (Junio de 2019). *Scielo.org.co*. Obtenido de Scielo: http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-43662019000100171&script=sci_arttext
- Moreno Fernandez J. (2014). *Contabilidad Básica*. México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/ulearn/39416>
- Morillo, J., & LLamo, D. (2019). *El ciclo de conversión de efectivo: Una herramienta esencial para evaluación financiera*. Empresa. Obtenido de El ciclo de conversión de efectivo: Una herramienta esencial para evaluación financiera: https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/2495/Juan_Trabajo_Bachiller_2019.pdf?sequence=1&isAllowe
- Paican, V., & Linares, D. C. (2020). *Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la fundación centro de apoyo y solidaridad Alianza, Canto de Portoviejo*. Universidad César Vallejo, Portoviejo.
- Planta., J. (2020). *Análisis de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de empresas constructoras de Guayaquil*. Guayaquil.
- Rebollo. (2019). *Metodología de investigación / Recopilación*. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=vbWHEAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT3&dq=que+es+investigacion+de+campo&ots=9YNWsQhf_G&sig=HXomWmjQUwWMPHaOIROTtwojzg#v=onepage&q=que%20es%20investigacion%20de%20campo&f=false.
- Rocío Pauleti. (2010). *PASIVOS: DOCUMENTOS POR PAGAR Y REGISTROS CONTABLES*. ILUMNO. Obtenido de <https://repositorio.usam.ac.cr/xmlui/bitstream/handle/506/377/LEC%20CONT%20021%202016.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Salamanca Castro, A. B. (2019). Checklist para autores y checklist para lectores: Diferentes herramientas con diferentes objetivos. *Nure Investigation*, 1-2.
- Sampieri, R. H., & Baptista, P. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Super Intendencia de Compañías. (2024). *Supercias*. Recuperado el Julio de 2024, de https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf
- Supercias, Ecuador. (s.f.). *Super Intendencia de Compañías, Valores y Seguros*. Obtenido de Supercias: https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf

- Timoshenko, J. E. (2014). On the use of Checklists in Auditing: A Commentary. *American Accountting Association: Auditing*. Obtenido de <https://doi.org/10.2308/ciia-50741>
- Tomalá, G. (2017). *Cuentas por cobrar y la liquidez de la Compañía de transportes Transcisa S.A., cantón Salinas, provincia de Santa Elena. Año 2017.*
<https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/4647/1/UPSE-TCA-2019-0004.pdf>.
- Tomalá, K. (2020). *Tratamiento contable de la provisión de cuentas incobrables en las microempresas del sector comercial del canton La Libertad* . Santa Elena: Universidad Estatal Península de Santa Elena.
- Vásquez, L. & Vega, E. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet S. A. C.* Universidad Privada de Antenor Orrego, Lima.
Obtenido de <https://repositorio.upao.edu.pe/handle/upaorep/2353>

ANEXOS

Anexo 1: Solicitud para proporción de información relacionada al tema de investigación.

Manta, 25 de junio de 2024

Arq. Wendy Elena Macías Ortega
Representante Legal
Manaproin S. A.
Manta

De mis consideraciones:

Por medio de la presente, me dirijo a usted con el propósito de solicitar su autorización para que se me proporcione información relacionada con mi tema de proyecto de investigación, el cual es parte de la tesis de grado, el mismo que se titula "*Análisis de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez*" y está siendo desarrollado en el contexto de la empresa que usted preside Manaproin S. A.

La razón de esta solicitud radica en la necesidad de obtener información específica y detalles que son fundamentales para el análisis y desarrollo de mi investigación. Información que es crucial para evaluar cómo las cuentas por cobrar impactan en la liquidez y, en consecuencia, poder proporcionar estrategias que optimicen la gestión de estos recursos.

Por lo cual, me comprometo a manejar toda la información proporcionada con la máxima confidencialidad y a utilizarla única y exclusivamente para fines académicos y de mejora organizacional planteados en la tesis en desarrollo. Adicionalmente, estoy dispuesto a compartir los resultados de la investigación con Manaproin S. A. asegurando que cualquier conocimiento adquirido pueda contribuir al mejoramiento de los procesos financieros.

Por su consideración y atención a esta solicitud quedo de ante mano agradecido y pendiente a su respuesta.

Atentamente,

Sr. Andy Mendoza
Estudiante Uleam
C. I: 1350778906
Email: e1350778906@live.uleam.edu.ec
Teléfono: 0997328625



Firmado electrónicamente por:
ANDY BOANERGES
MENDOZA ARGANDOÑA

Anexo 2: Respuesta de aprobación de solicitud por parte de la empresa Manaproin S.
A.



RUC: 1391777604001

Manta, __ junio de 2024.

Sr. Andy Mendoza Argandoña
Estudiante
Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí
Ciudad. –

CERTIFICADO DE ACEPTACIÓN

Reciba un cordial saludo.

La presente es para darle a conocer la aprobación de la solicitud presentada para la construcción del trabajo de titulación bajo la modalidad de integración curricular que tiene como tema **"Análisis de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Manaproin S. A."** En nuestra dependencia, proporcionándole la apertura necesaria y el acceso a la información que se requiera en el presente desarrollo del trabajo de titulación.

Atentamente.

Wendy Elena Marisol Macías Ortega

C. C. 1306481258

Representante Legal

Anexo 3: Entrevista dirigido a la contadora de empresa Manaproin S. A.

 UNIVERSIDAD LAICA "ELOY ALFARO" DE MANABÍ	
ENTREVISTA FORMAL	
DATOS DEL ENTREVISTADO	
NOMBRE Y APELLIDO:	Ing. Silvia Elizabeth Patiño
CARGO:	Contadora auxiliar
FECHA DE LA ENTREVISTA:	
ENTREVISTADOR:	Andy Mendoza Argandoña
TEMA:	Análisis de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Manaproin S. A.
PREGUNTAS:	
1.- ¿Existe un control de las cuentas por cobrar de la empresa?	
2.- ¿Manaproin S. A. lleva un control financiero por medio de indicadores?	
3.- ¿Cree usted que el riesgo crediticio afecta a la liquidez de la empresa?	
4.- ¿se realizan cobros de intereses por mora a los clientes que pagan después de la fecha de pago pactada?	
5.- ¿Los valores cobrados por los ingresos ordinarios de la empresa, se contable o financieramente?	
6.- ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan en la gestión de las cuentas por cobrar de Manaproin S. A?	
7.- ¿Qué estrategia se debe implementar para asegurar la disponibilidad de liquidez en la empresa?	
8.- ¿Cómo ha evolucionado la administración de las cuentas por cobrar en los últimos periodos y si han existido qué cambios han sido más destacables?	
9.- ¿Cuáles son las fuentes principales de financiamiento que utilizan para mantener su capital de trabajo y cómo la gestionan?	

Anexo 4: Lista de verificación aplicado a la administración de cuentas por cobrar.

Empresa	Manaproin S. A.		Auditor:	
CHECKLIST DE VERIFICACIÓN				
Aplicado a:	Gestión de las cuentas por cobrar de la empresa Manaproin S. A.			
objetivo: Analizar las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Manaproin S. A.				
Nº	Lista de verificación	Cumple		observación
		Si	No	
1	¿Existen políticas claras para la administración de cuentas por cobrar?			
2	¿Se actualizan con regularidad las políticas de crédito y cobranza?			
3	¿Existen procedimientos de cobranza definidos?			
4	¿Se establecen plazos de pago para los clientes?			
5	¿Se reconocer descuentos u otro tipo de incentivos por pagos puntuales?			
6	¿Se generan informes periódicos sobre el estado de las cuentas por cobrar?			
7	¿Se revisa regularmente los indicadores de liquidez?			
8	¿Se lleva un registro a la fecha de las cuentas por cobrar y por pagar?			
9	¿Los documentos soporte de cuentas por cobrar están debidamente documentados?			
TOTAL				
Realizado por:		Aprobado por:		Recibido por:

Anexo 5: preguntas de entrevista.

Pregunta N°

1.- *¿Existe un control de las cuentas por cobrar de la empresa?*

Respuesta:

Análisis

Pregunta N°

2.- *¿Manapoin S. A. lleva un control financiero por medio de indicadores?*

Respuesta:

Análisis

Pregunta N°

3.- ¿Cree usted que el riesgo crediticio afecta a la liquidez de la empresa?

Respuesta:

Análisis

Pregunta N°

4.- ¿se realizan cobros de intereses por mora a los clientes que pagan después de la fecha de pago pactada?

Respuesta:

Análisis

Pregunta N°

5.- ¿Los valores cobrados por los ingresos ordinarios de la empresa, se registran contable o financieramente?

Respuesta:

Pregunta N°

6.- *¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan en la gestión de las cuentas por cobrar de Manaproin S. A?*

Respuesta:

Análisis

Pregunta N°

7.- *¿Qué estrategia se debe implementar para asegurar la disponibilidad de liquidez en la empresa?*

Respuesta:

Análisis

Pregunta N°

8.- *¿Cómo ha evolucionado la administración de las cuentas por cobrar en los últimos periodos y si han existido qué cambios han sido más destacables?*

Análisis

Pregunta N°

9.- *¿Cuáles son las fuentes principales de financiamiento que utilizan para mantener su capital de trabajo y cómo la gestionan?*

Respuesta:

Análisis

Anexo 7: Estado de Situación Financiera

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
MANPROIN S. A.			
AL 31 DE DICIEMBRE 2023			
1	ACTIVOS	2	PASIVOS
	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO		PASIVOS CORRIENTES
	\$126.352,44		\$133.534,32
	CAJA		DOCUMENTOS POR PAGAR
	\$1,00		\$100.150,74
	BANCOS		SUELDOS
	\$100,00		\$13.353,43
	INVENTARIOS		BENEFICIOS SOCIALES
	\$32.002,72		\$20.030,15
	CUENTAS POR COBRAR		
	\$94.248,72		
			TOTAL PASIVOS
			\$133.534,32
	TOTAL ACTIVOS		CAPITAL SOCIAL
	\$126.352,44		-\$7.181,88

Anexo 6: RUC de la empresa Manaproin S. A.

RUC
1391777604001

Razón social
MANAPROIN S.A.

Estado contribuyente en el RUC
ACTIVO

Representante legal	
Nombre/Razón Social:	MACIAS ORTEGA WENDY ELENA MARISOL
Identificación:	1306481258

Contribuyente fantasma NO Contribuyente con transacciones inexistentes NO

Actividad económica principal		ADMINISTRACIÓN DE BIENES INMUEBLES A CAMBIO DE UNA RETRIBUCIÓN O POR CONTRATO.	
Tipo contribuyente	Régimen	Categoría	
SOCIEDAD	GENERAL		
Obligado a llevar contabilidad	Agente de retención	Contribuyente especial	
SI	NO	NO	
Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades	Fecha reinicio actividades
2010-10-05	2020-02-13		

Anexo 7: Certificado de análisis compilation

