



UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABI

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

TÍTULO:

Gestión de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez en la empresa comercializadora y
operadora portuaria Chiquito OPERCHIQUITO S.A.

Autor: Johan Jonnaís Romero García

Tutor: Ing. Pedro Javier Cedeño Choez

**Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio
Carrera de Contabilidad y Auditoría**

Manta – Manabí – Ecuador

2025 (1)

	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 1 de 1

CERTIFICACIÓN

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 Integración Curricular bajo la autoría de la estudiante **Romero García Johan Jonnais** legalmente matriculado en la carrera de Contabilidad y Auditoría, período académico 2025-2026(1), cumpliendo el total de 384 horas, cuyo tema del proyecto es **"Gestión de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez en la empresa comercializadora y operadora portuaria Chiquito OPERCHIKUITO 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, 08 de agosto de 2025.

Lo certifico,



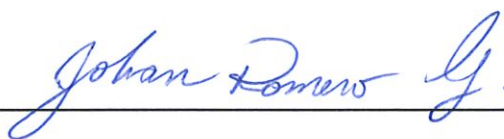
Firmado electrónicamente por
**PEDRO JAVIER CEDENO
CHOEZ**
Validar digitalmente con FIRMATC

Ing. Pedro Javier Cedeño Choez
Docente Tutor(a)
Área: Contabilidad y Auditoría

DECLARACION DE AUTORÍA

Yo, **Johan Jonnais Romero García**, con cédula de identidad **095488159-5**, declaro que el presente trabajo de investigación “Gestión de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez en la empresa comercializadora y operadora portuaria Chiquito OPERCHIKUITO S.A.” es de mi total autoría. Cumpliendo con los requerimientos que la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí y la carrera de licenciatura en Contabilidad y Auditoría sugieren. Contando con una investigación integra y respetando los derechos de autor con las fuentes debidamente citadas y referenciadas dentro del contexto.

En tal virtud me hago responsable del contenido en el presente trabajo y reconozco las consecuencias legales y académicas.

A handwritten signature in blue ink, reading "Johan Jonnais Romero García", is positioned above a horizontal line.

Johan Jonnais Romero García

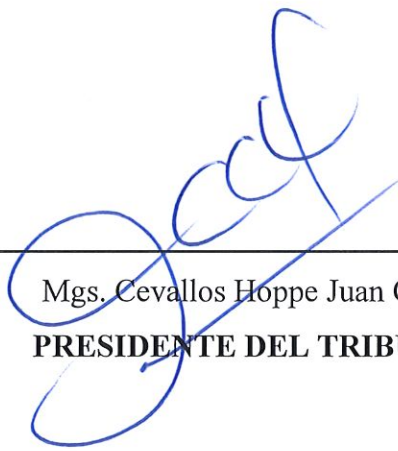
C.I. 095488159-5

APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN (TRIBUNAL)

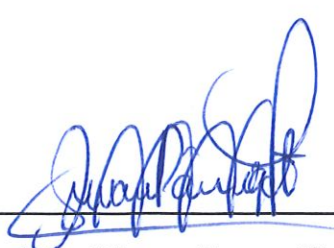
Los miembros del Tribunal Examinador aprueban el proyecto de investigación, cuyo tema es:
" Gestión de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez en la comercializadora y operadora portuaria Chiquito OPERCHIKUITO S.A".

Presentado por el Sr. Romero García Johan Jonnais 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.

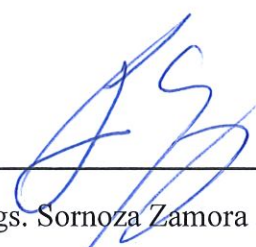
Para constancia firman:



Mgs. Cevallos Hoppe Juan Carlos
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



Mgs. Párraga Franco Silvana Mariela
MIEMBRO DEL TRIBUNAL



Mgs. Sornoza Zamora Juan Carlos
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a Dios, por brindarme la sabiduría, la fuerza y valentía de seguir adelante. A mis padres y hermanos por su apoyo incondicional y amor, que siempre me mantuvo al pie de la lucha.

A mis dos grandes amigos, quienes siempre se mantuvieron a mi lado a lo largo de todo este camino, son el regalo que la vida universitaria me dio. A mi gatita Gia, por ser mi compañía entre cuatro paredes.

Finalmente, me dedico este gran logro a mí mismo, por permitirme creer en mí y no dejarme vencer de las adversidades.

Mi corazón esta eternamente agradecido.

Johan Romero García.

AGRADECIMIENTO

A dios por su gran misericordia y amor, que me permitieron llegar tan lejos, a pesar las adversidades para realizar mis estudios de tercer nivel, nunca me olvido y me sigue acompañando en cada paso que doy para lograr mis metas.

A mis padres, Mirna García Arias y Julio Romero Intriago, quien me brindo su total apoyo, me llenaron de afecto y me impulsaron a aventurarme en una nueva ciudad. Agradezco la confianza depositada en mí y cada paso que di lo hice pensando en no decepcionarlos.

A mis hermanos James y Joe, por cada abrazo con el que me recibían a llegar a casa, ustedes me motivaron a no rendirme.

A mi tío Jimmy Romero, quien abrió las puertas de su hogar y me acogió como un hijo, por el apoyo contante y los consejos.

A la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí y la carrera de Contabilidad y Auditoría, por darme la oportunidad de formar parte de su institución, siendo una persona ajena a la ciudad. Por permitirme formarme como un profesional.

A mi tutor de tesis el Ing. Pedro Cedeño Choez, quien supo guiarme y brindarme sus conocimientos tanto en el aula como en el desarrollo de este proyecto.

Finalmente, pero no menos importante, a mis amigos Evelyn Chiquito y Michael Demera, estoy eternamente agradecido por brindarme su amistad sincera y mantenernos unidos, ustedes fueron mi apoyo y la razón de asistir a clases cada día, hicieron de la soledad de una nueva ciudad, un lugar cálido para mí. Son mi regalo universitario por siempre.

Johan Romero García.

INDICE

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR	II
DECLARACION DE AUTORÍA.....	III
APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN (TRIBUNAL)	IV
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO	VI
RESUMEN.....	XVI
ABSTRACT	XVII
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	3
1. Marco teórico	3
1.1. Variable Independiente: Gestión de las cuentas por cobrar	3
1.1.1. Gestión	3
1.1.2. Gestión de cuentas por cobrar	3
1.1.3. Cuentas por cobrar	4
1.1.3.1. Importancia	5
1.1.4. Clasificación de cuentas por cobrar	5
1.1.4.1. Por su origen.....	5
1.1.4.2. Por su disponibilidad	7
1.1.5. Políticas de crédito	8
1.1.6. Políticas de cobranza	8
1.2. Variable Dependiente: La liquidez de la empresa OPERCHIKUITO S.A	9
1.2.1. Ratios o indicadores financieros	9
1.2.2. Clasificación de los ratios o indicadores financieros	10
1.2.3. Liquidez	13

1.2.4. Análisis de liquidez	13
1.2.5. Ratios de liquidez	14
1.2.6. Ratios de gestión o actividad	15
1.2.7. Conceptualización de análisis vertical y horizontal.....	16
1.2.7.1. Análisis vertical	16
1.2.7.2. Análisis horizontal	17
1.3. Antecedentes investigativos.....	19
1.4. Fundamentación legal.....	30
1.4.1. Deducciones	30
1.4.2. Cambio en las estimaciones contables.....	30
1.4.3. Baja de cuentas por cobrar	31
1.4.4. Liquidación de empresa	31
CAPÍTULO II	33
2. Diagnostico o estudio de campo.....	33
2.1. Metodología	33
2.1.1. Método deductivo.....	33
2.1.2. Método descriptivo.....	34
2.1.3. Método analítico.....	34
2.1.4. Método comparativo	35
2.1.5. Método cuantitativo	36
2.1.6. Método cualitativo	36
2.2. Tipo de investigación	37
2.2.1. Investigación documental.....	37
2.2.2. Investigación de campo.....	38
2.3. Población y Muestra	38

2.3.1. Población.....	38
2.3.2. Muestra	40
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	40
2.4.1. Observación	41
2.4.2. Encuesta	42
2.4.3. Entrevista.....	42
2.5. Información de la empresa.....	43
2.5.1. Antecedentes	43
2.5.2. Misión.....	44
2.5.3. Visión.....	44
2.5.4. Valores	44
2.5.5. Organigrama	44
2.5.6. Ubicación	45
2.5.7. Estados financieros.	46
2.5.8. Indicadores Financieros.	56
2.5.9. Aplicación de las entrevistas	61
CAPÍTULO III.....	69
3. Propuesta.....	69
3.1.1. Título de la propuesta.....	69
3.1.2. Justificación.....	69
3.1.3. Objetivo general.....	70
3.1.4. Objetivo específico.	70
3.1.5. Fundamentación.....	70
3.1.6. Factibilidad de la propuesta.....	70
3.1.7. Beneficiarios	71

3.1.8. Desarrollo de la propuesta	72
CONCLUSIONES.....	106
RECOMENDACIONES	107
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA.	108
ANEXOS.....	115

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Clasificación por su origen.	6
Tabla 2. Cuentas por cobrar comerciales y no comerciales.	6
Tabla 3. Clasificación por su disponibilidad.	7
Tabla 4. Clasificación de ratios.	10
Tabla 5. Clasificación de indicadores.	11
Tabla 6. Grupos de razones financieros.	12
Tabla 7. Ratios de liquidez.	15
Tabla 8. Ratios de gestión o actividad.	16
Tabla 9. Población.	39
Tabla 10. Muestra.	39
Tabla 11. Análisis Horizontal ESF.	45
Tabla 12. Análisis Vertical ESF.	49
Tabla 13. Análisis Horizontal ERI.	52
Tabla 14. Análisis Vertical ERI.	54
Tabla 15. Estados Financieros.	56
Tabla 16. Estado de Resultados.	57
Tabla 17. Indicadores Financieros.	58
Tabla 18. Simbología ANSI para diagramas de Flujo.	73
Tabla 19. Procedimiento para el Otorgamiento de Crédito al Cliente.	79

Tabla 20. Procedimiento para la facturación y el registro contable.....	84
Tabla 21. Procedimiento para el Seguimiento de Cuentas por Cobrar.....	88
Tabla 22. Procedimiento para la Gestión de Cobranza.....	92
Tabla 23. Procedimiento para la baja de cuentas incobrables, quiebra, fallecimiento y cuenta por más de 5 años.....	98

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Procesos del manual de procedimiento.....	73
Figura 2. Flujograma para el Otorgamiento de Crédito al Cliente.	81
Figura 3. Formato de Chek List.....	82
Figura 4. Flujograma para la facturación y el registro contable.	85
Figura 5. Formato de hoja de Control de Crédito.....	86
Figura 6. Formato para el registro de Cuenta Contable.....	86
Figura 7. Flujograma para el Seguimiento de Cuentas por Cobrar.	89
Figura 8. Formato de Control de Seguimiento clientes.....	90
Figura 9. Formato de días de mora de clientes.	90
Figura 10. Flujograma para la Gestión de Cobranza.	93
Figura 11. Formato de Gestión de Cobranza.....	94
Figura 12. Formato de Acuerdo de Pago.....	95
Figura 13. Formato de compromiso de pago.	96
Figura 14. Flujograma de la baja de cuentas incobrables, quiebra, fallecimiento y cuenta por más de 5 años.	99
Figura 15. Formato de Acta de baja de cuenta incobrable.	102
Figura 16. Informe Técnico de incobrabilidad.	103
Figura 17. Formato de asiento de cuenta contable.	104
18. Formato de asiento contable por reversión de la baja de cuentas.....	104

Figura 19. Formato de asiento de cuenta contable por ingreso de pago de cuentas por cobrar.	
.....	104

INDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Formato de entrevista gerente general.	114
Anexo 2. Formato de entrevista presidente/jefe financiero.	115
Anexo 3. Formato de entrevista contador.	116
Anexo 4. Fotografías de entrevistas aplicadas.	117

RESUMEN

El presente proyecto de investigación tuvo como intención analizar el manejo de las cuentas por cobrar y el efecto que causa en la liquidez financiera de la empresa “Comercializadora Y Operadora Portuaria Chiquito OPERCHIQUITO S. A.”, con el objetivo primordial de desarrollar un método que ayude al correcto manejo de cuentas por cobrar, para mejorar la eficiencia y mitigar riesgos que afecten a la disponibilidad de capital líquido.

Para cumplir con este fin, se utilizó una metodología de enfoque mixto que se centra más en el análisis cualitativo, al igual de técnicas que dieron acceso a recopilar datos como la de entrevistas estructuradas a los miembros del área administrativa y contable. Los hallazgos mostraron que la empresa carece de un sistema contable, así como de políticas de cobranza definidas, lo que ha provocado un aumento en el índice de morosidad de las cuentas por cobrar.

A partir de los resultados obtenidos y las investigaciones pertinentes, se propone la elaboración de un manual que políticas y procedimientos para suplir la carencia de un manejo adecuado de las cuentas por cobrar. De esta forma, ayudará a que la empresa tenga solvencia en su liquidez, aumentando su rentabilidad y reforzar su posición dentro del mercado portuario.

Palabras clave: Gestión; cuentas por cobrar; liquidez financiera; políticas de cobro, rentabilidad

ABSTRACT

The purpose of this research project was to analyze the management of accounts receivable and its impact on the financial liquidity of the company “Comercializadora y Operadora Portuaria Chiquito OPERCHIKUITO S. A.”, with the primary objective of developing a method that helps ensure proper management of accounts receivable, improving efficiency and mitigating risks affecting the availability of liquid capital.

To achieve this goal, a mixed-method methodology was used, focusing more on qualitative analysis, as well as techniques that enabled data collection, such as structured interviews with members of the administrative and accounting departments. The findings showed that the company lacks an accounting system, as well as defined collection policies, which has led to an increase in the accounts receivable delinquency rate.

Based on the results obtained and relevant research, the development of a manual with policies and procedures to address the lack of proper accounts receivable management is proposed. This will help the company maintain liquidity, increasing its profitability and strengthening its position in the port market.

Keywords: Management; accounts receivable; financial liquidity; collection policies; profitability

INTRODUCCIÓN

En el ámbito empresarial, la gestión eficiente de las cuentas por cobrar representa un factor crucial para mantener el bienestar financiero y la liquidez de las organizaciones. Especialmente en empresas comerciales y operadoras portuarias, donde las transacciones son voluminosas y la operatividad financiera está estrechamente ligada a los tiempos de cobro, una deficiente gestión de cobranza puede acarrear serias consecuencias. Según estudios previos, una adecuada gestión de cobranza no solo mejora la disponibilidad de efectivo, sino que también fortalece la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras y operativas.

La gestión financiera es de gran importancia para cualquier empresa, debido a que esto permite que se tomen decisiones eficientes y se aseguren los retornos financieros de la empresa, sin embargo, en caso de que exista algún tipo de desequilibrio financiero esto podría generar una falta de liquidez y, en consecuencia, podría inferirse que se trata de una inadecuada implementación en las políticas establecidas en la empresa.

Cuando las políticas internas relacionadas con el crédito y la cobranza no se encuentran debidamente estructuradas o carecen de mecanismos efectivos de seguimiento, se vuelve frecuente la acumulación de saldos vencidos, este fenómeno puede llegar a impactar en el capital de trabajo, limitando la capacidad de inversión y operación de la empresa, la falta de control en la cobranza puede contribuir al deterioro progresivo de la liquidez, por ello, resulta esencial no solo contar con lineamientos claros, sino también con un sistema de gestión adecuado que permita actuar rápido ante un posible riesgo de incobrabilidad.

La pregunta central que guía esta investigación es: ¿De qué manera influye una deficiente gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa comercializadora y operadora portuaria Chiquito OPERCHIQUITO S.A.?, por lo tanto, esta cuestión busca explorar la relación directa entre la falta de eficiencia en la recuperación de los créditos de los clientes y su impacto en la capacidad de la empresa para mantener una adecuada liquidez.

El objeto de estudio de esta investigación fue, como la gestión de las cuentas por cobrar puede comprometer la estabilidad financiera de la empresa, con el fin de proponer un procedimiento para realizar un correcto control y disminuir sus valores pendientes de cobro, donde

les permitirá tener rentabilidad y eficiencia. Por ende, se utilizó varias técnicas y metodologías de investigación como la fundamentación bibliográfica de la información que suministraron datos adecuados para inquirir una solución con la finalidad de una mejora eficaz y eficiente. La evaluación del estado actual del proceso de gestión de cuentas por cobrar en Operchiquito S.A., se identificó los factores que contribuyen a su ineficiencia y mediante la elaboración de un manual de políticas y procedimientos contables para la gestión de cuentas por cobrar, se cubre las necesidades de la empresa con la finalidad de fortalecer la gestión financiera y mejorar la liquidez disponible.

La modalidad utilizada para llevar a cabo la presente investigación se enfoca en el método inductivo, el cual se emplea la observación y análisis de la gestión de cobranza y su colisión. Se maneja el método deductivo, el cual permitió la organización de aquellos datos proporcionados por parte de la empresa para llegar a una conclusión, apoyado también de la investigación de teorías relacionadas. También, se empleó el método descriptivo para el detalle de lo peculiar dentro de los datos recopilados, el método cualitativo justificado en la recopilación de datos proporcionados del personal encargado y por último el método cuantitativo que dio acceso al análisis de datos cuantitativos según las variables determinadas de esta investigación.

El desarrollo del proyecto de investigación esta fragmentado en tres capítulos:

Capítulo I: Engloba toda la base teórica y los antecedentes más significativos que sirvieron como apoyo para respaldar la investigación, ayudando a entender las variables abordadas en el tema sugerido.

Capítulo II: Expone el diagnóstico o evaluación de campo, en el que se toma en cuenta tanto la variable dependiente y la independiente, los distintos tipos de metodologías y los tipos de investigación empleados, como también las técnicas y herramientas empleados para la observación, recopilación y análisis de los datos para dar resultados.

Capítulo III: trata sobre la propuesta de estudio, que se enfocó en elaborar un manual de políticas y procedimientos para la gestión de cuentas por cobrar en la empresa comercializadora y operadora portuaria Chiquito OPERCHIKUITO S.A.

CAPÍTULO I

1. Marco teórico

1.1.Variable Independiente: Gestión de las cuentas por cobrar

1.1.1. Gestión

La gestión es “Una diligencia, entendida como un trámite necesario para conseguir algo o resolver un asunto, habitualmente de carácter administrativo o que conlleva documentación” (Mora Pisco et al., 2016).

Por otra parte la gestión es “La herramienta que engloba fases de la administración siendo la gestión misma un elemento con desarrollo propio de la administración, utilizando nuestra unidad de la información la metodología de gestión, como elemento diferencial para obtener recursos de distintas naturalezas” (Murray, 2002).

de esta forma podemos destacar que la gestión es un proceso relacionado a la administración, el cual implica completar acciones con la finalidad de alcanzar un objetivo. Murray destaca, que es una herramienta estratégica de la administración, utilizando la información de manera integral para asegurar la obtención de recursos de naturalezas diferentes, contribuyendo así al logro de los objetivos de la organización. Este esfuerzo coordinado facilita la toma de decisiones y usar los recursos de manera eficiente.

1.1.2. Gestión de cuentas por cobrar

Es indispensable mencionar que “La mala gestión de cuentas por cobrar disminuye la capacidad de inversión debido a la necesidad de tener que recurrir a fuentes externas de financiamiento” (Brigham & Ehrhardt, 2013).

Por otra parte, se menciona que “los retrasos en la recuperación de cuentas por cobrar incrementan el riesgo de incobrabilidad lo que afecta la posición financiera de la organización” (Van Horne & Wachowicz, 2006).

En base a los autores mencionados, tanto Brigham y Ehrhardt (2013) han señalado que una mala gestión de cuentas por cobrar puede llevar a una disminución en la capacidad de inversión y

a mayores costos financieros debido a la necesidad de recurrir a fuentes de financiamiento externas. Además, según lo expuesto por Van y Wachowicz (2006), una recuperación tardía de cuentas por cobrar puede afectar la percepción de los inversionistas y acreedores sobre la solvencia y la gestión financiera de la empresa.

1.1.3. Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar “no es más que la extensión de un crédito comercial a los clientes por un tiempo prudente, en la mayoría de casos es un instrumento utilizado por la mercadotecnia para promover las ventas y las utilidades” (Higuerey Gómez, 2007).

“Es el activo corriente que en un corto plazo se convertirá en efectivo o una inversión” (Araiza Martínez, 2005).

En cambio, este autor menciona que las cuentas por cobrar:

Representa el total de crédito dado por parte de la empresa a sus clientes. Representan derechos exigibles originados por ventas, que luego se transforma en dinero, el crédito para quien lo concede representa un medio de efectivo a futuro ya que origina el cobro de cuentas pendientes luego de su venta. (Noriega Castro, 2011)

“Corresponde a una de las fuentes de obtención de dinero de mayor fluidez que puede tener una actividad económica” (Guarderas Alvarado & Concha Ramírez, 2022).

Tomando como referencia lo dicho anteriormente por los autores, podemos decir que las cuentas por cobrar son un recurso clave para la empresa, el cual inicia a partir de la venta a crédito. Martínez (2005) menciona que pertenecen al activo circulante, por ende, se transforma en efectivo a corto plazo. Por un lado, Castro (2011) con su idea de que las cuentas por cobrar representan un derecho exigible, apesar de que se materializa después de la venta, se asegura el flujo futuro de dinero para la organización.

Finalmente, Guarderas Alvarado y Concha Ramírez (2022) destacan que las cuentas por cobrar son una de las fuentes con más fluidez para la obtención de dinero en cualquier actividad económica. Por ende, el componente cuentas por cobrar es esencial en la gestión financiera, debido

a que facilita el equilibrio entre liquidez inmediata y la relación comercial a través de un crédito.

1.1.3.1.Importancia

“Se considera que esta partida es una de las más importantes después del efectivo y sus equivalentes, pues dinero circulante exigible a un plazo corto y que tiene la capacidad de realizarse con mayor facilidad” (Cedeño Mero et al., 2021).

“En lo que corresponde a su importancia, se puede deducir que está estrictamente relacionada con el tipo de negocio y la competencia. Estos elementos están asociados con la concesión de crédito a los consumidores” (Ordoñez Balón, 2021).

basándonos en los autores citados, las cuentas por cobrar son importantes por su capacidad de generar liquidez a corto plazo y también por el impacto que genera en la estrategia comercial. Según Cedeño Mero et al. (2021), estas cuentas representan el activo más relevante después del efectivo y sus equivalentes, debido a la capacidad para convertirse en dinero circulante. Por otra parte, Ordoñez Balón (2021) menciona que su relevancia se vincula al tipo de negocio y la competencia, ya que la otorgación de crédito a los clientes tiene control en el desarrollo comercial y competitivo de la empresa.

1.1.4. Clasificación de cuentas por cobrar

1.1.4.1.Por su origen

“Según su origen las cuentas por cobrar se clasifican como a cargo de clientes o a cargo de otros deudores tales como accionistas, funcionarios empleados, etc” (Araiza Martínez, 2005).

Por otra parte, el autor (Noriega Castro, 2011) nos dice que según su origen las cuentas por cobrar pueden clasificarse en:

Tabla 1. Clasificación por su origen.

Cuentas por cobrar comerciales	Se agrupan bajo la categoría de cuentas por cobrar y nacen del proceso regular de comercialización de un bien o servicio.
Cuentas por no cobrar comerciales	Son generadas por otros deudores y no suelen estar relacionadas a la venta, provienen de operaciones que son diferentes a las del giro del negocio, como prestamos dados a trabajadores o accionistas.

Nota. La tabla menciona la clasificación de cuentas por cobrar según su origen en dos partes. Extraído de Noriega Castro (2011) en, Administración de cuentas por cobrar.

También el autor (Cereceda Rodriguez, 2023) menciona que de igual manera se clasifican en comerciales y no comerciales:

Tabla 2. Cuentas por cobrar comerciales y no comerciales.

Cuentas por cobrar comerciales	Las cuentas por cobrar comerciales se pueden clasificar como activos circulantes si se espera que la operación este dentro del año.
Cuentas por no cobrar comerciales	Cuentas por cobrar no comerciales son todas las reclamaciones monetarias que nacen de transacciones indirectas de ventas de bienes o prestación de servicios por la empresa.

Nota. La tabla menciona la clasificación según su origen en comerciales y no comerciales. Extraído de Cereceda Rodriguez (2023) en su tesis cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa group a & a s.a.c.

Las cuentas por cobrar pueden clasificarse tanto por su origen, facilitando la gestión y el

flujo eficiente del efectivo. Así lo mencionan los autores Araiza Martínez (2005) y Noriega Castro (2011), desde su origen, estas cuentas se dividen en comerciales, es decir, que provienen de las operaciones de ventas frecuentes de la empresa, y no comerciales, que se originan por transacciones indirectas, como préstamos a empleados o accionistas, y otras actividades ajenas a la actividad principal del negocio. Por su parte, Cereceda Rodríguez (2023) añade que las cuentas por cobrar comerciales pueden clasificarse como activos circulantes, siempre y cuando se espere que el cobro ocurra en un plazo menor a un año.

1.1.4.2. Por su disponibilidad

“Las cuentas por cobrar pueden ser clasificadas según su disponibilidad como exigencia inmediata a corto y largo plazo” (Araiza Martínez, 2005).

Según su disponibilidad, menciona (Manrique Martinez, 2021) que se clasifican en dos tipos:

Tabla 3. Clasificación por su disponibilidad.

Cuentas por cobrar corto plazo	Son aquellas que necesitan estar disponibles de manera inmediata y su tiempo para recibir el pago no supera el año, se considera activos a corto plazo en los estados financieros.
Cuentas por cobrar largo plazo	Son tomadas en cuenta como aquel activo cuyo tiempo de cobro es más de un año, donde las condiciones del crédito y cobranza se establecen según la rigurosidad que corresponde.

Nota. La tabla presenta la clasificación de cuentas por cobrar según disponibilidad. Extraído de Manrique Martinez, (2021), en su tesis Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa G & K Consultores SAC.

Por otro parte, en cuanto a su disponibilidad, Araiza Martínez (2005) y Manrique Martínez (2021) señalan que las cuentas por cobrar se clasifican en función de lo rápido que pueden ser

convertidas en efectivo. Las cuentas a corto plazo se cobran en un período que no superan los 12 meses y se reconocen como activos corrientes, mientras que las cuentas a largo plazo requieren más del año para ser cobradas y suelen tener condiciones específicas tanto de crédito como de cobranza.

1.1.5. Políticas de crédito

El siguiente autor hace mención a las políticas de crédito como:

Las normas que establecen las disposiciones para determinar si se confiere el crédito a un cliente y hasta que tiempo se concede; es importante destacar que, una aplicación errónea de una buena política de crédito, o la adecuada instrumentación de una deficiente política no produce nunca resultados óptimos. (Higuerey Gómez, 2007)

“Las políticas de crédito son criterios de análisis con información fidedigna del cliente, permitiendo decidir si se le otorga el crédito o no” (Cereceda Rodríguez, 2023).

Podemos decir que las políticas de crédito son pautas esenciales que orientan a una compañía en la toma de decisiones acerca de si debe o no otorgar crédito a un cliente. Como indica Higuerey Gómez (2007), estas regulaciones definen criterios para valorar a los clientes y establecer las condiciones de crédito, admitiendo que incluso las políticas más adecuadas, si no se implementan adecuadamente, pueden resultar insatisfactorias.

El autor Cereceda Rodríguez sostiene esta idea señalando que las normas de crédito deben estar basadas en un análisis detallado de información confiable acerca del cliente, asegurando que la elección de otorgar el préstamo sea informada e invulnerable.

1.1.6. Políticas de cobranza

“No es más que los diferentes procedimientos que va a utilizar el Departamento de Crédito y Cobranza para agilizar el período promedio de cobro, así como disminuir el período de morosidad y las pérdidas por incobrables” (Higuerey Gómez, 2007).

“las políticas de cobranza son lineamientos establecidos por la organización y se emplean

para recuperar su cartera vencida o por vencer” (Cereceda Rodríguez, 2023).

Las políticas de cobranza son básicamente estrategias que constituyen una serie de procedimientos y reglas que una organización utiliza para manejar de forma eficiente la recuperación de sus cuentas pendientes, asegurando un flujo de caja constante, así menciona Higuerey Gómez (2007) que el implementar de manera adecuada estas estrategias ayudan a agilizar el tiempo promedio de recolección, bajar la morosidad y minimizar las pérdidas causadas por incobrables.

De manera que se define el esquema de acción que posibilita a las compañías recuperar sus préstamos de manera oportuna y adecuada, mejorando su administración financiera y consolidando la relación con sus clientes, ya que Cereceda Rodríguez (2023) agrega que estas directrices son cruciales para recuperar la cartera vencida o en riesgo, fortaleciendo la estabilidad financiera de la compañía.

1.2.Variable Dependiente: La liquidez de la empresa OPERCHIKUITO S.A

1.2.1. Ratios o indicadores financieros

Para el siguiente autor los ratios o indicadores financieros:

Constituyen una herramienta importante y útil para analizar cifras anteriores contenidas en el estado financiero de balance general y el estado de ganancias y pérdidas, en los que se registran los movimientos económicos y financieros de la empresa. (Bustamante, 2008)

“Una razón financiera es el vínculo que indica algo sobre las actividades de una empresa, como la proporción entre activos y pasivos o entre sus cuentas por cobrar y ventas anuales” (Noriega Castro, 2011).

En cambio, estos autores mencionan que:

Las razones o ratios financieros dan a conocer los diferentes aspectos de una empresa, como ya se ha determinado en la introducción, la liquidez, la solvencia, la rentabilidad, la gestión y el desempeño en el mercado son parte de su marco de evaluación. (Lizarzaburu Bolaños et al., 2016)

“Un ratio es una razón, quiere decir, es la relación entre dos cifras. Son el conjunto de medidas que se obtienen al comparar dos cuentas del balance general o del estado de ganancias y pérdidas” (Aching Guzman, 2005).

Los ratios también conocidos como razones o indicadores financieros, son instrumentos de gran poder a la hora de dar valor al estado y el rendimiento de una compañía mediante la relación entre las cuentas de los estados financieros. Como indica Bustamante (2008), estos indicadores favorecen al análisis de las fluctuaciones tanto económicas como financieras que se presentan en periodos pasados, proporcionando un panorama detallado de la condición financiera de las compañías.

Noriega Castro (2011) señala que estas razones representan relaciones importantes, tales como la relación entre activos y pasivos o la relación entre las cuentas por cobrar y las ventas anuales, destacando algo que surge entre las operaciones de negocio gracias a dicha relación. Los autores Lizarzaburu Bolaños et al. (2016) enfatizan que estos indicadores ayudan a la identificación de elementos esenciales como la liquidez, la solvencia, la rentabilidad, la eficacia en la administración y el rendimiento en el ámbito laboral.

1.2.2. Clasificación de los ratios o indicadores financieros

(Aching Guzman, 2005) menciona cuatro grupos de indicadores, tales como:

Tabla 4. Clasificación de ratios.

Indicadores	Descripción
Índices de liquidez	Evalúan la habilidad de la compañía para cubrir con sus obligaciones a corto plazo.
Índices de Gestión o actividad	Se evalúa el uso de los activos y se contrasta la cantidad de ventas con el total de activo, los activos corrientes o componentes que los conformen.

Índices de Solvencia, endeudamiento o apalancamiento	Indicador que compara los recursos y los compromisos.
---	---

Índices de Rentabilidad	Miden la capacidad de la empresa para producir dinero (rentabilidad económica y financiera).
------------------------------------	--

Nota. La tabla presenta la clasificación de los ratios financieros. Extraído de Aching Guzman, (2005), en su artículo Ratios Financieros.

Por otra parte, (Bustamante, 2008) señala estos tipos de ratios como básicos:

Tabla 5. Clasificación de indicadores.

Indicadores	Descripción
Índices de liquidez	Son la medida de la capacidad de la empresa para pagar a corto plazo sus obligaciones que se van venciendo.
Ratios de Solvencia, Apalancamiento o Cobertura	Son la medida del grado de protección para los acreedores o inversionistas a largo plazo.
Ratios de Gestión, Actividad, Rotación o Eficiencia	Son la medida de la manera como la empresa está usando sus activos.
Ratios de Rentabilidad, Productividad o Económicos	Son la medida del grado de éxito o fracaso dentro del periodo.

Nota. La tabla presenta la clasificación de los ratios financieros. Extraído de Bustamante, (2008), en la presentación del Informe Especial-Ratios Financieros.

En cambio, el autor (Noriega Castro, 2011) destaca seis grupos de razones financieras:

Tabla 6. Grupos de razones financieras.

Indicadores	Descripción
Razones de liquidez	Indican cuan suficiente es la empresa para cumplir con las obligaciones financieras de corto plazo.
Razones de administración de activos	Indican la eficiencia con que una empresa utiliza sus activos para generar ventas.
Razones financieras de apalancamiento financiero	Indican la capacidad que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones de deuda a corto y largo plazo.
Razones financieras de rentabilidad	Miden con qué eficacia genera utilidades la administración de una empresa con base en ventas, activos e inversiones de los accionistas.
Razones financieras basadas en el mercado	Miden la evaluación que hacen los mercados financieros sobre el desempeño de una empresa.
Razones financieras sobre la política de dividendos.	Indican las prácticas de dividendos de una empresa.

Nota. La tabla presenta la clasificación de los ratios financieros. Extraído de Noriega Castro, (2011), en Administración de las cuentas por cobrar un enfoque para la toma de decisiones de la industria Guatemalteca, Maquiladora de prendas de vestir.

Pues bien, los indicadores financieros son herramientas clave que permiten analizar la situación y el desempeño de una empresa a través de diferentes enfoques, agrupados en categorías según sus objetivos de análisis. De lo expuesto anteriormente, podemos destacar aquellos grupos que son mencionados por los tres autores, en los cuales destacan los indicadores de liquidez, que este evalúa la suficiencia que tiene la organización para suplir con las obligaciones de corto plazo; los índices de gestión o administración, los cuales miden el uso de los activos en relación con las ventas y la actividad operativa; los índices de solvencia o apalancamiento, que muestran la relación

entre recursos y compromisos; y los índices de rentabilidad, que reflejan la capacidad de la empresa para generar beneficios económicos o su pérdida.

Gracias a Noriega Castro (2011) quien amplía esta clasificación, destacando indicadores como el de razones basadas en el mercado, el cual refleja cómo perciben los mercados financieros el desempeño de la compañía; y el de razones sobre la política de dividendos, que indican las prácticas de distribución de beneficios a los accionistas. Estos ratios les da una visión conjunta del estado financiero de una empresa y permite evaluar aspectos fundamentales como la liquidez, la eficiencia para el uso de activos, la rentabilidad, etc. Por consiguiente Ayuda en el momento de poder tomar la mejor decisión para la organización.

1.2.3. Liquidez

“La liquidez se puede concretar brevemente como la capacidad de convertir los activos e inversiones en dinero o instrumentos líquidos” (Marquina Mantilla & Morales Silva, 2017).

“La liquidez tiene relevancia dentro de una organización ya que es un indicador que muestra cuánto puede lograr la organización frente a sus obligaciones y realizar proyecciones de inversión que generen rentabilidad” (Neira Sora, 2019).

Tomando como referencia a los autores mencionados, la liquidez es la capacidad de transformar el activo en dinero efectivo, esto toma relevancia para las organizaciones ya que les muestra cómo pueden solventar aquellas obligaciones con las que cuenta la empresa para contribuir con su rentabilidad, de esta forma le permite proyectarse a futuras inversiones que ayudaran con la solvencia y continuidad de la compañía.

1.2.4. Análisis de liquidez

“Permite evaluar la situación económica de la compañía en comparación con otras, en este contexto los índices se limitan al análisis de activos y pasivos corrientes” (Aching Guzman, 2005).

A este concepto se añade que:

El análisis de la liquidez de una empresa es relevante para los acreedores, ya que si una empresa mantiene una posición deficiente de liquidez, puede generar riesgos

de créditos y quizá producir incapacidad de efectuar los pagos importantes y periódicos de interés. (Bustamante, 2008).

Básicamente el análisis de liquidez facilita la valoración y comparación del estado financiero de una compañía, poniendo especial atención en la habilidad de la empresa para cumplir con sus compromisos a corto plazo mediante el estudio del activo y el pasivo corriente, tal como señala Aching Guzman (2005). Bustamante (2008) respalda este concepto al señalar que el estudio de la liquidez es esencial, especialmente desde el punto de vista de los acreedores, debido a que si la situación de liquidez es deficiente puede suponer un peligro de crédito, lo que provocaría que la compañía tenga problemas para efectuar pagos o solventar otras responsabilidades financieras.

1.2.5. Ratios de liquidez

Para el siguiente autor:

Los ratios de liquidez son herramientas que miden de la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo; esto es, la facilidad con que puede pagar sus cuentas, mientras se atiende el grado de liquidez del activo circulante. (Lizarzaburu Bolaños et al., 2016).

Por otra parte, se señala que las razones de liquidez:

Se caracterizan por ser de naturaleza estática al final del año. Si bien resultan muy útiles para los inversionistas y acreedores dado que permite evaluar el cumplimiento de las obligaciones de la empresa ello no quita que también sea importante para la administración examinar los futuros flujos de caja. (Bustamante, 2008).

Entonces bien, podemos destacar que los ratios de liquidez son indicadores cruciales que muestran la habilidad de una compañía para cumplir de forma satisfactoria sus obligaciones a corto plazo. De acuerdo con Lizarzaburu Bolaños et al. (2016), estos ratios facilitan el análisis de la disponibilidad de activos, garantizando un nivel de liquidez óptimo. Pese a que estos indicadores no varían al evaluarse al final del año, según lo agrega Bustamante (2008) es de suma importancia para inversores y acreedores, debido a que muestra la estabilidad económica de la empresa y el cumplimiento de obligaciones.

Tabla 7. Ratios de liquidez.

Ratios de liquidez	Concepto	Formula
Razón circulante	Usado frecuentemente ya que mide la solvencia a corto plazo de la empresa.	$RC = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
Prueba acida	capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones más exigibles, sin la dependencia de los inventarios.	$PA = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$
Capital de trabajo	Aquello que realmente posee la empresa luego del pago de sus deudas de corto plazo, para continuar con sus operaciones.	$CT = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$

Nota. Elaboración propia de la tabla de los tipos de ratios de liquidez. Extraído de (Lizarzaburu Bolaños et al., 2016), en su artículo de ratios financieros.

1.2.6. Ratios de gestión o actividad

En cambio, los ratios de gestión o de actividad:

Indican la velocidad con que las cuentas pendientes o stocks se transforman en dinero, actúa como un aditamento a las razones de liquidez, dando que ayudan a estimar más o menos el intervalo de tiempo que cada cuenta pendiente requiere para ser convertida en efectivo. (Aching Guzman, 2005).

Por su parte, los siguientes autores añaden que estos ratios:

Indican cuán rápido las cuentas de inventario y cuentas por cobrar pueden convertirse efectivo, así como cuanto se tardan en pagar las compras realizadas a los proveedores. Esto también conocido con el nombre de rotación. Suelen presentarse en días, o también como índices. (Lizarzaburu Bolaños et al., 2016).

Los ratios de rotación como se los conoce también, son indicadores que facilitan la valoración de la velocidad en la que activos como las cuentas por cobrar o los inventarios, se convierten en dinero en efectivo, permitiendo saber cuan eficaz es la organización para administrar su recurso circulante. Como indica Aching Guzman (2005), estos ratios complementan las tasas de liquidez al calcular el tiempo que cada cuenta (ya sean de cobranzas o de inventarios) necesita para transformarse en dinero. Lizarzaburu Bolaños et al. (2016) detallan que estos ratios de rotación, también evalúan el tiempo que la compañía realiza el pago de obligaciones que adeuda con sus proveedores.

Tabla 8. Ratios de gestión o actividad.

Ratios de gestión		Concepto	Formula
Rotación de inventario		Mide la actividad, en número de veces, que se usan los inventarios en una empresa	$RI = \frac{\text{ventas netas}}{\text{Activo Total}}$
Rotación por cobrar	cuentas	Se encarga de mostrar el número de veces que las cuentas por cobrar rotan a lo largo de un año.	$RCxC = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$
Periodo promedio de cobro		Evalúa políticas de crédito y cobro, midiendo los días promedio que la empresa se demora en cobrar.	$PPC = \frac{\text{cuentas por cobrar} * 360 \text{ días}}{\text{Ventas}}$

Nota. Elaboración propia de la tabla de los tipos de ratios de liquidez. Extraído de (Lizarzaburu Bolaños et al., 2016), en su artículo de ratios financieros.

1.2.7. Conceptualización de análisis vertical y horizontal

1.2.7.1. Análisis vertical

En base a los dos tipos de análisis que se mencionaran:

Por su parte el análisis vertical consiste en determinar la participación de cada una de las cuentas del estado financiero, con relación sobre el total de los activos, total

de pasivo y patrimonio para el balance general o para el estado de resultados el total de ventas. (Coello Martínez, 2015).

También se menciona que:

El objetivo del análisis vertical es presentar la proporción de cada cuenta dentro de los estados financieros (a saber, el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias) en forma de porcentaje. El balance permite evaluar la composición del activo, el pasivo y los fondos propios de una empresa. Por lo tanto, la referencia abarcará el valor agregado de los activos o el valor combinado de los pasivos y los fondos propios. (Adrian Trujillo, 2024).

Según lo expuesto por los autores mencionados anteriormente, se puede afirmar que el análisis vertical es un instrumento para las finanzas que permite entender la estructura y componentes de los estados financieros a través de la evaluación proporcional de cada cuenta en relación con el total de referencia, así indica Coello Martínez que este tipo de análisis se centra en determinar la contribución en específico de cada cuenta dentro de los totales del activo, pasivo y patrimonio o comparación con el total de ventas en el estado de resultados. Trujillo (2024) añade al señalar que el análisis vertical también tiene como objetivo presentar cada cuenta como un porcentaje del total, lo que facilita la interpretación y comparación entre datos.

1.2.7.2. Análisis horizontal

En cambio, el segundo análisis, el análisis horizontal, nos habla de que:

Este análisis da paso a la comparación entre las cuentas del estado financiero de varios periodos, permitiendo cualificar la gestión entre los periodos señalando los incrementos y disminuciones de las cuentas en los estados financieros, este análisis se centra en los cambios con relevancia de cada una de las cuentas. (Coello Martínez, 2015).

También, el siguiente autor añade que:

El objetivo del análisis horizontal es determinar la variación porcentual que ha experimentado una determinada partida de los estados financieros entre dos periodos consecutivos. Con este análisis se pretende conocer el grado de crecimiento o decrecimiento que ha experimentado una determinada partida en un periodo de tiempo determinado. (Adrian Trujillo, 2024).

El análisis horizontal También es clave para evaluar la evolución financiera de una empresa al comparar los estados de diferentes periodos contables, según cuello Martínez (2015) este análisis permite observar y calificar la gestión empresarial al identificar aquellos cambios que pueden resultar en las cuentas de los estados financieros comparados entre dos periodos. Por su parte Trujillo refuerza esta idea al destacar que el análisis horizontal mide la variación porcentual de cada cuenta entre dos periodos consecutivos permitiendo identificar áreas críticas que requieren atención, en conjunto el análisis horizontal es una herramienta esencial para la toma de decisiones estratégicas ya que ofrece una perspectiva dinámica sobre la gestión financiera permitiendo a la empresa evaluar su progreso.

1.3. Antecedentes investigativos.

Tema: “Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Consultores Soluciones Group A & A S.A.C., Puente piedra, 2019 - 2021”

Autor: (Cereceda Rodriguez, 2023)

Contenido: La presente tesis tiene como objetivo determinar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Consultores Soluciones Group A & A S.A.C., Puente Piedra, 2019 - 2021, así mismo la metodología empleada fue cuantitativa, correlacional - descriptiva, básica, no experimental y transversal, además su técnica que utilizo fue el análisis documental, por lo que el instrumento que se aplicó fue la guía de análisis de documentos y la regresión lineal. Su muestra estuvo conformada por los Estados Financieros del periodo 2019, 2020 y 2021 de la empresa, como resultado se obtuvo que la relación entre las variables de investigación, tienen una relación inversa debido a que el coeficiente de Pearson es de -0.625, quiere decir que al mantener una eficiente gestión de las cuentas por cobrar se tendrá mayor liquidez, evitando la insolvencia, que se acumulen las cuentas por cobrar, el riesgo de incobrabilidad aumente, asimismo, que no puedan hacer frente a sus obligaciones corrientes y cumplir con sus objetivos de desarrollo trazados por la organización. Se concluyó que se acepta la hipótesis general donde las cuentas por cobrar inciden de forma inversa en la liquidez de la empresa investigada.

Aportación: El autor de esta investigación demuestra la relación inversa entre las cuentas por cobrar y la liquidez de consultores soluciones Group A & A SAC, Durante el periodo 2019 2021 respaldado por un coeficiente de Pearson de -0.625, Esto demuestra que una gestión eficiente de las cuentas por cobrar mejora la liquidez al disminuir el riesgo de incobrabilidad y garantizar el cumplimiento de obligaciones a corto plazo, el enfoque cuantitativo y metodológico empleado permiten concluir que la acumulación de cuentas por cobrar afecta

negativamente la solvencia de la empresa, así se confirma la hipótesis de que una adecuada administración de las cuentas por cobrar es esencial para mantener la estabilidad financiera y alcanzar los objetivos de la organización.

Tema: “Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa G & K Consultores SAC, año 2019”

Autor: (Manrique Martinez, 2021)

Contenido: En el estudio titulado “Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa G&K Consultores SAC, año 2019”, se planteó como objetivo principal determinar de qué manera las cuentas por cobrar inciden en la liquidez de la empresa G&K Consultores SAC, año 2019. La técnica utilizada fue Un enfoque cuantitativo de tipo aplicado, con un diseño no experimental y de carácter transversal. La población y la muestra consistieron en 32 empleados, para la recolección de información necesaria se utilizaron técnicas como la entrevista y la encuesta los instrumentos que se emplearon fueron una guía para la entrevista y un cuestionario. Se llegó a la conclusión de que las cuentas por cobrar tienen un impacto considerable en la liquidez de la empresa GyK Consultores SAC, Ya que la medida no paramétrica de correlación demostró que la significancia bilateral logró un p-valor de 0.000.

Aportación: La presente investigación del autor concluye que existe una relación significativa entre ambas variables. La investigación, de enfoque cuantitativo y diseño no experimental, empleó entrevistas y encuestas para recopilar datos de 32 colaboradores, utilizando de instrumentos una guía de entrevista y cuestionarios. El análisis arrojó un p-valor de 0.000 según la calificación Rho de Spearman, Lo que confirma la influencia directa de la gestión de cuentas por cobrar en la capacidad de la empresa para mantener liquidez, estos hallazgos subraya la importancia de implementar estrategias efectivas de

cobro y administración financiera, ya que una gestión ineficiente puede comprometer seriamente la solvencia y operatividad, el estudio sirve como base para reforzar prácticas que aseguren la estabilidad financiera y la continuidad de las operaciones.

Tema: Las cuentas por cobrar y la liquidez en el sector industrial del distrito Ate-2021

Autor: (Flores Carrión et al., 2022)

Contenido: El presente trabajo de investigación tiene como objetivo determinar la relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez en las empresas del sector industrial del distrito de Ate-2021. De igual manera, se menciona que la hipótesis general planteada fue las cuentas por cobrar que se relacionan significativamente con la liquidez en las empresas del sector industrial del distrito de Ate-2021. La investigación tiene un enfoque cuantitativo, de diseño no experimental de tipo transversal correlacional, la muestra estuvo conformada por 48 empresas del sector industrial, la técnica utilizada fue la encuesta y como instrumento de recolección de información se utilizó el cuestionario, el cual estuvo constituido por 21 preguntas validadas por juicio de expertos. Igualmente, para establecer la confiabilidad de los resultados se empleó la fiabilidad de alfa de Cronbach, el cual dio como resultados 0.897 y 0.903 para cada variable, respectivamente. En la prueba de hipótesis se utilizó el coeficiente de correlación rho de Spearman señalando un grado de significancia entre las variables menor al 0.05. Como conclusión, la cuentas por cobrar tienen una relación significativa con la liquidez, cuyo resultado estadístico es de rho de Spearman igual a 0,974 y el valor de significancia de 0,000 lo que implica, que a medida que las cuentas por cobrar son mejor gestionadas, habrá una mayor liquidez en la empresa.

Aportación:

El presente estudio realizado por el autor flores confirma una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la liquidez en las empresas industriales, con un enfoque cuantitativo diseño transversal y una muestra de 48 empresas se utilizaron cuentas con cuestionarios validados y altamente confiables (alfa de cronbach: 0.897 y 0.903) la cotización de 0.974 y un valor de significancia de 0.000 Respaldan que una mejor gestión de cuentas por cobrar incrementa la liquidez, destacando su importancia para la estabilidad financiera empresarial.

Tema:

“control contable de las cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez de KALPU S.A.C., Carabayllo, 2018”

Autor:

(Neira Sora, 2019)

Contenido:

El presente trabajo de investigación, titulado “Control contable de las cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez de Kalpu SAC, Carabayllo, 2018”, pretende demostrar que el control contable de las cuentas por cobrar comerciales incide en la liquidez de Kalpu S.A.C., en el año 2018. Se trata de un estudio no experimental y transversal que incluye una muestra total de 6 individuos, donde se emplearon técnicas de recolección de datos como entrevistas y análisis de documentos para investigar la situación financiera actual de la empresa. La información financiera que respalda este estudio proviene de los resultados generados generada por la aplicación del instrumento utilizado la recopilación y el análisis de los datos obtenidos con el instrumento permitieron confrontar la hipótesis “el control de las cuentas por cobrar influye en la liquidez de Kalpu SAC durante el año 2018. Según los hallazgos de esta investigación se verificó que la empresa presenta un bajo nivel de efectividad en la gestión de sus cuentas por cobrar, lo que atribuye a un control contable inadecuado de estas cuentas.

Aportación:

El presente trabajo de investigación concluye que el deficiente control contable de las cuentas por cobrar impactó negativamente a la liquidez de la empresa Kalpu S.A.C en 2018, Con un diseño no experimental y una muestra de 6 personas, se utilizó la entrevista y el análisis documentario para evaluar la gestión financiera, estos resultados confirmaron la hipótesis planteada que la falta de control contable de las cuentas por cobrar limitó la capacidad de la empresa para gestionar eficientemente sus recursos afectando su estabilidad económica y financiera.

Tema:

Implementación de políticas de gestión en las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa REFERMAT S.A.C, periodo 2020

Autor:

(Quezada Neyra, 2021)

Contenido:

La presente investigación surgió a través de la carencia de políticas en la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Refermat S.A.C, mejorar la gestión de las cuentas por cobrar es necesario pues actualmente no existe una planificación ni mucho menos una serie de acciones estratégicas que se enfoquen en recuperar las cuentas por cobrar, el estudio demuestra que la empresa carece de políticas estandarizadas de otorgamiento de créditos, no dispone de personal suficiente para el área de recuperación de cuentas por cobrar, carece de una planificación y responsables de las ventas al crédito, lo que influye en su bajo nivel de liquidez. La investigación fue de campo, en cuanto al nivel de investigación fue descriptivo y explicativo, así como las técnicas de investigación que se utilizaron la documentación bibliográfica, la observación y el cuestionario que se hizo a los trabajadores y que sirvió de base para el análisis de los resultados. Se ha propuesto describir el proceso de créditos y cobranzas mediante el uso de flujogramas; determinar el porcentaje del índice de morosidad de los clientes; evaluar el manejo y cumplimiento de

	las políticas de crédito, provisión y castigo de las cuentas por cobrar comerciales y proponer lineamientos de mejora para la gestión de las cuentas por cobrar y para lograr la eficiencia de las políticas de crédito y cobranza.
Aportación:	En concordancia con el autor de la investigación, se evidencia serias falencias en la gestión de cuentas por cobrar de Refermat S.A.C., atribuibles a la falta de políticas claras, personal insuficiente y ausencia de planificación estratégica en las ventas a crédito, estas carencias afectan directamente la liquidez de la empresa. Mediante un análisis descriptivo con elementos explicativos, se utilizaron la observación cuestionarios y documentos bibliográficos para analizar la situación. Entre las propuestas destacan el uso de flujo gramas para estructurar el proceso de crédito y cobranza la evaluación del índice de morosidad y la implementación de lineamientos para mejorar la gestión de cuentas por cobrar.
Tema:	Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa ICONTEC DEL PERU S.R.L. en el distrito de Miraflores - 2020
Autor:	(Rosas Samillán & Ochante Sanchez, 2021)
Contenido:	El objetivo de este estudio es establecer cómo las cuentas por cobrar y la liquidez afectan a la empresa Icontec del Perú S.R.L., en el distrito de Miraflores durante el 2020. Esto se busca con el propósito de fortalecer la situación económica derivada de las ventas, Reducir los cobros inciertos y la morosidad mediante la implementación de procedimientos de crédito y cobranza. Esto permitirá evaluar a los clientes de forma adecuada y a su vez mantener la liquidez necesaria para asegurar el aumento de los ingresos y beneficios de la compañía. Se llevó a cabo una investigación de tipo descriptiva-explicativa con un enfoque transversal teniendo como población a la empresa y cómo muestra a todas las áreas de la misma. La investigación se desarrolló con base a la información recopilada y técnicas como encuesta y

análisis de documentos. Los resultados obtenidos se centran en el examen de las cuentas por cobrar y los cobros inciertos, así como en la evaluación de la gestión destacando las políticas De crédito y cobranza de la empresa. En conclusión, la administración de cuentas por proceso de cobranza no se está manejando correctamente especialmente debido a la crisis económica y de salud que enfrenta el país.

Aportación:

Los autores de la presente investigación destacan que la gestión de cuentas por cobrar tiene un impacto directo en la liquidez de Icontec del Perú S.R.L., especialmente en el contexto de crisis económica y sanitaria de 2020. Se identificó un proceso ineficiente de cobranzas, lo que incrementa la morosidad y el riesgo de cobranza dudosa. Con un enfoque descriptivo-explicativo y un diseño transversal, se analizaron todas las áreas de la empresa mediante encuestas y análisis documental. Los resultados subrayan la necesidad de reforzar las políticas de crédito y cobranza para garantizar una adecuada evaluación de clientes, mejorar la liquidez y potenciar los ingresos.

Tema:

“gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA, período 2015-2019”

Autor:

(Caminada Castillo et al., 2020)

Contenido:

La presente investigación busca establecer como la administración de cuentas por cobrar afectó la liquidez de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de aduanas. Para ello se llevó a cabo una investigación aplicada explicativa con un enfoque experimental causal y longitudinal utilizando un método cuantitativo. La empresa en cuestión opera en el sector de aduanas y yo por esos servicios logísticos, contando con más de 19 años en el mercado lo que la ha convertido en una entidad con experiencia en brindar un servicio logístico completo esto se apoya en un equipo talentoso de colaboradores respaldado por una

plataforma tecnológica sólida y adaptable situada en el distrito de San Miguel. Se realizaron análisis de los estados financieros desde el 2015 hasta 2019, mediante la utilización de gráficos comparativos ratios financieros y análisis horizontal y vertical te los informes financieros, se encontró que una mayor gestión de cuentas por cobrar contribuye aumentar la liquidez de la empresa mediante la implementación de políticas de cobranza y crédito esto se evidenció en los ratios de liquidez, prueba ácida, El periodo promedio de cobro y la rotación de cuentas por cobrar, al mismo tiempo que se dedujo el ratio de cuentas por pagar y el endeudamiento.

Aportación:

En base a los autores de la investigación demuestran que una adecuada gestión de las cuentas por cobrar mejora significativamente la liquidez de IJI SAC AGENTES DE ADUANAS. A través de un enfoque cuantitativo y métodos como análisis de ratios financieros y comparativos, se observó que la implementación de políticas de cobranza y crédito optimizó la liquidez al reducir el período promedio de cobro y aumentar la rotación de cuentas por cobrar. Esto también resultó en una disminución del endeudamiento y una mejora en la prueba ácida y en la gestión de cuentas por pagar.

Tema:

Gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez en una empresa de transportes de Trujillo

Autor:

(Villavicencio Zare, 2021)

Contenido:

Este estudio tiene como objetivo evaluar cómo la administración de cuentas por cobrar e impacta la liquidez en una compañía de transporte ubicada en Trujillo. Para lograr esto se llevó a cabo un análisis sistemático de múltiples investigaciones que fueron elegidas y examinadas, garantizando que se alinearan con el propósito de este estudio. La metodología empleada fue un diseño no experimental y transversal, con un enfoque cuantitativo y un alcance

	descriptivo. Para cada variable se aplicó la técnica de análisis documental. En los hallazgos más relevantes se identificó que la empresa presenta una ineficaz gestión de cuentas por cobrar evidenciado por los 198 días en el periodo de cobro por el servicio de carga y una disminución a la rotación de cuentas de 1.8 veces. En lo que respecta a la liquidez en el año 2019, el ratio de liquidez corriente se ubicó en 0.77, la liquidez absoluta fue de 0.39, su prueba ha sido alcanzó 0.72 y el capital de trabajo se mostró en -1,728,703.00, Lo que indica que sus activos corrientes no logra cubrir los pasivos a corto plazo concluyendo que la administración de cuentas por cobrar tiene un efecto adverso en liquidez de la empresa.
Aportación:	Siguiendo lo propuesto por el autor de la investigación revela que, la deficiente gestión de cuentas por cobrar afecta negativamente la liquidez de la empresa de transportes en Trujillo. Con un periodo de cobro de 198 días y una rotación de cuentas de solo 1.8 veces, los ratios financieros muestran una situación crítica: el ratio de liquidez corriente es de 0.77, la prueba ácida de 0.72, y el capital de trabajo es negativo (- 1,728,703.00), lo que indica que la empresa no puede cubrir sus pasivos a corto plazo, concluyendo que una mejor gestión de cobranzas podría mejorar su liquidez.
Tema:	“gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez y rentabilidad de las empresas periodo 2010 a 2018: Una revisión sistemática de la literatura científica”
Autor:	(Gallardo Díaz & Lucano Marin, 2019)
Contenido:	La siguiente revisión sistemática, tiene como objetivo principal determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incidieron en la liquidez y rentabilidad de las empresas, basado en la comparación de metodologías y hallazgos de las diferentes revisiones sistemáticas que guardan relación entre

las variables. La metodología se desarrolla a través de revisión sistemática con un enfoque cualitativo de tipo descriptivo, para ello se utilizó fuentes de información como (Redalyc, Scielo, Google académico, Concytec, Tesis, Repositorio de la UPN, Repositorio Universidad las Américas, Repositorio Universidad Señor de Sipán, Repositorio de UCV, Repositorio Universidad Jorge Basadre, Repositorio universidad Nacional de Trujillo, Repositorio Universidad Peruana Unión, Universidad Privada Antenor Orrego, Google académico) los criterios de selección fueron de los últimos 09 años de publicación y que los temas guarden relación entre las variables de las cuentas por cobrar, liquidez y rentabilidad. Encontrándose 23 investigaciones válidas para analizar todas las evidencias recogidas en los diferentes tipos de investigación. Según lo analizado en los diversos trabajos de investigación se llegó a la conclusión de que las cuentas por cobrar inciden de manera significativa en la liquidez y rentabilidad de la empresa, debido a una deficiente gestión de cuentas por cobrar se puede producir un gran problema de liquidez y rentabilidad lo cual genera inconvenientes respecto a sus obligaciones.

Aportación:

En base a la revisión sistemática realizada por los autores, los cuales concluyen que una gestión deficiente de las cuentas por cobrar impacta negativamente tanto la liquidez como la rentabilidad de la empresa. A través de un enfoque cualitativo y análisis de 23 investigaciones recientes, se comprobó que la ineficiencia en el manejo de cuentas por cobrar genera problemas financieros afectando la capacidad de la empresa para cumplir con obligaciones y comprometiendo su rentabilidad, esto resalta cuán importante es implementar políticas de cobro efectivos para mantener la estabilidad financiera.

Tema:	Gestión de Cuentas Por Cobrar y Su Influencia en la Liquidez de la Empresa Trade Fega S.A, Distrito Miraflores Año 2018
Autor:	(Ruiz Huaman, 2018)
Contenido:	El presente trabajo de investigación lleva como título, Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Trade Fega s.a. Para optar el bachiller en contabilidad y finanzas. Cuyo objetivo es determinar si la gestión de cuentas por cobrar influye en liquidez de la empresa Trade Fega S.A distrito Miraflores año 2018. La población en la presente investigación estuvo conformada por 12 colaboradores de las áreas de administración finanzas y contabilidad de la empresa trade fega s.a. Se utilizó metodológicamente un diseño no experimental transversal tipo de investigación, nivel aplicado y descriptivo debido a que durante el desarrollo no se modificó las variables para ver su efecto en otras variables, las variables fueron estudiadas tal como se dieron, en su contexto natural para analizarse próximamente. La técnica de encuesta y el instrumento de recolección el cuestionario teniendo como preguntas 25 ítems, siendo estas validadas, la variable cuentas por cobrar estuvieron conformada por 13 ítems y la variable liquidez estuvo conformada por 12 ítems, para el procesamiento de los datos se ha utilizado el Cron Bach en Excel. Finalmente se llegó a la conclusión que la gestión de cuentas por cobrar tiene relación con la liquidez de la empresa Trade Fega s.a en el distrito de Miraflores, año 2018.
Aportación:	El presente trabajo realizado por el autor Ruiz Huamán, sobre la gestión de cuentas por cobrar y su impacto en liquidez de Trade Fega S.A., en 2018 concluye que una gestión eficiente de las cuentas por cobrar mejora la liquidez de la empresa. La muestra de 12 colaboradores ubicados en las áreas de administración, finanzas y contabilidad, le aplicó un diseño no experimental y descriptivo utilizando encuestas y cuestionarios validados, los datos fueron procesados con el coeficiente de Cronbach y los resultados de refuerzan la

importancia de optimizar las cobranzas para mantener una liquidez adecuada en la empresa.

1.4.Fundamentación legal

1.4.1. Deducciones

En base a las deducciones, la LRTI en su artículo 10 menciona que:

“Por lo general, para establecer la cantidad sujeta a este tributo se descontarán las erogaciones y las inversiones realizadas con la finalidad de obtener, sostener y elevar los ingresos provenientes De Ecuador que no cuenten con exención” (Ley de regimen tributario interno, art.10, 2024).

La misma ley en el art. 10 apartado 11, nos dice:

Las reservas para cuentas incobrables que surgen de las transacciones normales del negocio se realizarán cada año fiscal aplicando un 1% anual sobre los créditos comerciales otorgados durante ese mismo periodo y que permanecen sin cobrar al final de este, sin que la provisión acumulada pueda exceder del 10% de la cartera total. (Ley de regimen tributario interno, art.10, 2024)

1.4.2. Cambio en las estimaciones contables

En base a las normas internacionales de contabilidad, dice que:

Como resultado de las incertidumbres inherentes al mundo de los negocios, muchas partidas de los estados financieros no pueden ser medidas con precisión, sino sólo estimadas. El proceso de estimación implica la utilización de juicios basados en la información fiable disponible más reciente. Por ejemplo, podrá requerirse estimaciones para: a) las cuentas por cobrar de dudosa recuperación; b) la obsolescencia de los inventarios; c) el valor razonable de activos o pasivos financieros; d) la vida útil o las pautas de consumo esperadas de los beneficios económicos futuros incorporados en los activos depreciables; y e) las obligaciones por garantías concedidas. (Normas Internacionales de Contabilidad, 2018).

Esto se refiere a los diferentes cambios que se dan en las estimaciones contables en el resultado de aquellas modificaciones que se dan en el ejercicio económico, como es el ajuste para provisión de cuentas que están pendiente de cobro, lo que da lugar a cambio en las cuentas de activos y pasivos o a la cuenta de patrimonio que posteriormente será ajustado.

1.4.3. Baja de cuentas por cobrar

Según la NIIF 9 en su apartado 3.2.3 menciona que “Una entidad dará de baja en cuentas un activo financiero cuando, y solo cuando: (a) expiren los derechos contractuales sobre los flujos de efectivo del activo financiero” (NIIF 9, 2019).

Esto quiere decir que 1 cuenta por cobrar puede ser eliminada de los registros siempre y cuando ya no hay derechos reales de cobro sobre ella, es decir, cuando no se espera razonablemente recibir el pago por parte del cliente, La empresa reconoce que esa deuda no se va a cobrar y la elimina de sus registros dando así de baja, este paso no debe tomarse a la ligera ya que representa una pérdida real para el negocio.

No obstante, se debe comprobar que los derechos a cobrar ya caducaron o que se hizo lo posible por realizar el cobro sin tener éxito. Esto puede suceder, por ejemplo, cuando el cliente desaparece, o este entra en quiebra o simplemente no tiene los medios para pagar, y la empresa ya no tiene manera legal ni práctica de recuperar ese dinero. A pesar de no existir un plazo fijo universal para la baja de cuentas por cobrar, ciertas empresas suelen analizar y evaluar las cuentas que llevan más de 90 o 120 días en vencimiento, dependiendo de cada caso. Mediante la baja, ayuda a la empresa a reflejar una situación más real en su estado financiero.

1.4.4. Liquidación de empresa

La ley de compañías, en su artículo 379 dice que:

Mientras no se inscriba el nombramiento de liquidador, continuarán encargados de la administración quienes hubieran venido desempeñando esa función, pero sus facultades quedan limitadas a:

1. Realizar las operaciones que se hallen pendientes;

2. Cobrar los créditos;
3. Extinguir las obligaciones anteriormente contraídas; y,
4. Representar a la compañía para el cumplimiento de los fines indicados. (LEY DE COMPAÑIAS, 2020).

Según lo mencionado anteriormente, quiere decir, que el cierre se haga de forma ordenada y con responsabilidad. Es así, que la Ley de Compañías establece, en su Art. 379, que al momento de liquidar una empresa se debe nombrar una persona encargada del proceso, a quien se conoce como “liquidador”.

Esta persona tiene la obligación de cobrar aquello que le deben a la empresa, pagar las deudas que se tengan pendientes y repartir el sobrante entre los dueños o socios. En este sentido las cuentas por cobrar no se pueden ignorar ni dejar sin atender, ya que son una parte importante del proceso de liquidación.

Pero de no estar aún el nombramiento de liquidador, deberán de continuar aquellos que ya se encontraban encargados de realizar las operaciones pendientes, como es la de cobranza. Por tanto, el dinero que los clientes aún no pagan, no se pierde de manera automática cuando la empresa entra en liquidación. En cambio, la ley le exige que se recupere y se lo utilice correctamente dentro del proceso. En caso de verse agotadas todas las gestiones posibles para cobrar una cuenta sin obtener resultado, es cuando dicha cuenta se reconoce como una pérdida. Pero para validar aquello, debe haber pruebas de que sí se intentó la gestión de cobro.

CAPÍTULO II

2. Diagnóstico o estudio de campo

2.1. Metodología

El presente estudio está basado en una perspectiva de investigación documental, enfocándose en la revisión de diversas fuentes bibliográficas y financieras relacionadas con la gestión de cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de las empresas. Una revisión exhaustiva de estas fuentes permite un análisis detallado de los factores que afectan la liquidez de OPERCHQUITO SA, incluida la examinación de artículos científicos y estados financieros relevantes proporcionados por los reguladores corporativos. Además, se recopiló información histórica sobre la gestión de las cuentas por cobrar de la empresa, identificando patrones y su impacto directo en la posición financiera de la empresa.

2.1.1. Método deductivo

El siguiente autor, menciona que el método deductivo:

Es un sistema para organizar hechos conocidos y extraer conclusiones, lo cual se logra mediante una serie de enunciados que reciben el nombre de silogismos, los mismos comprenden tres elementos: a) la premisa mayor, b) la premisa menor y c) la conclusión. Si las premisas del razonamiento deductivo son verdaderas, la conclusión también lo será. (Dávila Newman, 1976).

Por otra parte, también mencionan que:

El método deductivo va desde la idea abstracta hacia la experiencia, la idea abstracta es la teoría, mientras que la experiencia son los pensamientos, vivencias. Mediante este método se alcanza conclusión observando ejemplos e hipótesis y generalizando la clase completa. (Palmett Urzola, 2020).

Considerando lo dicho por (Dávila Newman, 1976) y (Palmett Urzola, 2020), podemos conceptualizar que el método deductivo es un sistema lógico que organiza hechos conocidos para llegar a conclusiones a través de silogismos, los cuales constan de una premisa mayor, una premisa menor y una conclusión. Si ambas premisas son verdaderas, la conclusión será válida, asegurando

la solidez del razonamiento. Además, este método parte de una idea abstracta o teoría, que se contrasta con la experiencia práctica, permitiendo generalizar conclusiones a partir de ejemplos e hipótesis. En conjunto, conecta la lógica teórica con la realidad observada, facilitando la obtención de conclusiones fundamentadas tanto en premisas como en la experiencia.

2.1.2. Método descriptivo

“La investigación descriptiva es un método eficaz para la recolección de datos durante el proceso de investigación. Puede utilizarse de múltiples formas, siempre es necesario establecer un objetivo” (Guevara Alban et al., 2020).

“El método descriptivo busca un conocimiento inicial de la realidad que se produce de la observación directa del investigador y del conocimiento que se obtiene mediante la lectura o estudio de las informaciones aportadas por otros autores” (Abreu, 2014).

“La investigación o método descriptivos de investigación es el procedimiento usado en ciencia para describir las características del fenómeno, sujeto o población a estudiar” (Martínez, 2018).

El método descriptivo se muestra fundamental para la recolección de datos en el proceso investigativo, como indican los primeros autores. El mismo facilita la comprensión inicial de la realidad a través de la observación directa y el análisis de información proporcionada por otros autores según lo indica Abreu. (Martínez, 2018) añade mencionando que este método es esencial en la ciencia para detallar las peculiaridades de fenómenos, sujetos o poblaciones objeto de estudio. De esta forma podemos deducir que estos enfoques subrayan lo importante que es la investigación descriptiva en el avance del conocimiento científico al ofrecer un marco riguroso para la exploración y comprensión de diversos contextos investigativos.

2.1.3. Método analítico

“El método analítico es un camino para llegar a un resultado mediante la descomposición de un fenómeno en sus elementos constitutivos” (Lopera Echavarría et al., 2010).

El autor anterior sobre el método descriptivo añade que el método analítico:

A partir del todo absoluto se puede conocer y explicar las características de cada una de sus partes y de las relaciones entre ellas. Es un método fundamental para toda investigación científica o académica y es necesario para realizar operaciones teóricas como son la conceptualización y la clasificación. (Abreu, 2014).

De lo dicho anteriormente por esto autores decimos que el método analítico consiste en separar un acontecimiento o un objeto en sus miembros constituyentes para poder estudiarlas de manera particular, permitiendo entender sus características como sus relaciones. Este método facilita la obtención de resultados a través del análisis de elementos que componen el objeto. Abreu, 2014 dice también que es clave en la investigación científica, porque nos posibilita ejecuciones teóricas como la conceptualización y la clasificación, no está demás agregar que permite conocer y explicar las características de cada una de sus partes.

2.1.4. Método comparativo

Los siguientes autores mencionan que:

El objetivo fundamental del método comparativo consiste en la generalización empírica y la verificación de hipótesis. Este método comprende cosas desconocidas a partir de las conocidas, la posibilidad de explicarlas e interpretarlas, perfilar nuevos conocimientos, sistematizar la información distinguiendo las diferencias con fenómenos o casos similares. (Gómez Díaz de León & León de la Garza, 2014).

“Este método consiste en establecer analogías y disimilitudes con enfoques de búsqueda diferenciadora y búsqueda antagónica. El método comparativo ayuda a establecer distinciones entre sucesos o variables que son repetitivos en realidades estudiadas” (Abreu, 2014).

Los métodos comparativos tienen como objetivo generalizar empíricamente y probar hipótesis mediante la identificación de similitudes y diferencias entre variables, ya que según Gómez y León de la Garza (2014), este método permite comprender lo desconocido, describir nuevos conocimientos y sistematizar información comparando situaciones o fenómenos similares. Abreu (2014) agrega que este enfoque establece analogías y diferencias que ayudan a distinguir y distinguir eventos o variables recurrentes en la realidad que se estudia.

2.1.5. Método cuantitativo

“El método cuantitativo se enfoca en la recolección y análisis de datos numéricos, con el propósito de explicar y/o predecir fenómenos a través de métodos estructurados. Los resultados permiten llegar a conclusiones generales con un grado de certeza” (Turban, 1981).

En cambio, el siguiente autor nos dice que este método:

busca la explicación de fenómenos mediante la identificación de regularidades y el uso de observación directa, comprobación y medición. La recolección de datos es numérica, lo que permite la cuantificación, el análisis estadístico y la generalización de los resultados, y se emplea en estudios donde se busca establecer relaciones causales. (Monje Álvarez, 2011).

Tanto Turban (1981) y Monje Álvarez (2011), mencionan que el método cuantitativo se centra en la recolección y análisis de datos numéricos con la finalidad de explicar y predecir fenómenos. este método hace uso de criterios estructurados, lo que permite llegar a conclusiones generales con cierto nivel de certeza. Añaden también que, mediante la observación directa, la comprobación y la medición, este método busca identificar regularidades, cuantificar los datos y realizar análisis estadísticos que permitan establecer relaciones causales y generales.

2.1.6. Método cualitativo

Estos autores nos muestran que:

El método cualitativo buscando explorar las experiencias y percepciones de los sujetos, utilizado cuando se desea comprender fenómenos complejos en su contexto natural sin recurrir a la cuantificación. Emplea técnicas como la observación y entrevistas, para obtener datos no numéricos como textos, imágenes o relaciones personales. Los resultados no son generalizables. (Piza Burgos et al., 2019)

“Busca captar la realidad desde la perspectiva de los sujetos estudiados, utilizando métodos como entrevistas y estudios de caso, los conceptos y teorías emergen de la observación inductiva. Profundiza en el entendimiento de fenómenos dentro de un contexto específico” (Monje Álvarez, 2011).

De esta manera comprendemos que este método se enfoca en comprender fenómenos complejos desde la perspectiva de los individuos, examinando sus experiencias y lo percibido sin recurrir a la cuantificación. Este método emplea técnicas como la observación y la entrevista para obtener datos como textos o relaciones personales, que son no numéricos y según Piza Burgos et al. (2019), se utiliza cuando los resultados no buscan ser generalizables. Por su parte, Monje Álvarez (2011) destaca que las teorías y conceptos en este enfoque emergen de la observación inductiva, lo que permite profundizar en el análisis de fenómenos dentro de un contexto específico.

2.2. Tipo de investigación

2.2.1. Investigación documental

Se define a la investigación documental, como:

Un conjunto de estrategias y procedimientos para encontrar, mejorar y guardar la información que se encuentra en los textos, en un principio, así como en la exposición organizada, lógica y adecuadamente fundamentada de información novedosa en un trabajo académico, en segunda instancia. De este modo, no debe entenderse ni agotarse la investigación documental como la simple búsqueda de documentos relativos a un tema. (Tancara Q., 1993).

Por su parte, este autor menciona que:

La investigación documental se define como un proceso cualitativo que busca leer, interpretar y dar sentido a documentos escritos con intenciones originales diferentes a las que el investigador intenta comprender. La investigación documental reconstruye conocimiento mediante nuevas preguntas, reelaborando el saber previo para interpretar y comprender los textos de forma exhaustiva. (Gómez, 2010).

Según lo expuesto por los autores anteriores, la investigación documental es un proceso riguroso que no simplemente recopila información de documentos existentes. Se lo puede dividir en dos partes, donde se aplica la búsqueda, procesamiento y almacenamiento de información de forma organizada, y donde el investigador realiza su interpretación y construcción del conocimiento obtenido de la investigación, propiciando nuevos enfoques de lo recopilado.

En este sentido, la investigación documental no se agota en la simple acumulación de datos, sino que reinventa el saber al ofrecer perspectivas nuevas, donde el investigador no solo recupera lo que otros han escrito, sino que profundiza en los textos, generando una contribución original.

2.2.2. Investigación de campo

Según la revista presentada por el siguiente autor, señala que es:

Un proceso donde el investigador, se adentra en un entorno natural o social para recolectar datos que posteriormente analizará. Permite al investigador obtener una perspectiva directa de las dinámicas que desea estudiar. Es un espacio donde se recoge información de manera participativa u observacional, permitiendo comprender cómo las personas interactúan en su entorno. (Spink, 2007).

En cambio, este autor menciona a la investigación de campo como una clasificación que:

Separa el entorno en que se desarrolla la investigación, si las circunstancias son las naturales en el terreno de los acontecimientos tenemos una investigación de campo, como por ejemplo las observaciones en una comunidad, las encuestas a los empleados de las empresas, el registro de información relacionada con las mareas, la lluvia y la temperatura bajo condiciones naturales. (Grajales G., 2000).

Como lo muestra Spink, la investigación de campo se refiere al encuentro físico del investigador con el lugar en el cual se desarrolla el objeto, de esta manera el investigador tendría una visión más precisa de su estudio, permitiéndole recolectar datos que posteriormente serán analizados. Grajales menciona que las encuestas a empleados, la recolección de datos, son características particulares de la investigación de campo, y ambos autores concuerdan que la observación es la clave principal que entra en juego en el campo, dándole paso al desarrollo de la investigación.

2.3. Población y Muestra

2.3.1. Población

“Elementos accesibles o unidad de análisis que perteneces al ámbito especial donde se desarrolla el estudio” (Condori-Ojeda, 2020).

“La población es un conjunto de elementos que contienen ciertas características que se pretenden estudiar” (Ventura-León, 2017).

“Está claro que la población objeto de estudio en una investigación, es el conjunto total de elementos de interés” (Robles Pastor, 2019).

La población es un conjunto de elementos o individuos que comparten ciertas características específicas y que son el objeto central del estudio. Dichos elementos se seleccionan según el lugar o contexto donde se desarrolla la investigación, y es Ventura León quien amplía esta idea al señalar que la población está conformada por aquellos elementos que contienen características que se desea analizar y Robles apoya que la población es el conjunto total de elementos de interés para el investigador.

Tabla 9. Población.

Cargo	Nº De Empleados
Gerente General	1
Jefe de Dpto. financiero y presidente	1
Contador	1
Jefe de bodega	1

Nota: Población seleccionada para aplicar de las entrevistas

Elaborado por: Johan Jonnais Romero García

La población considerada para este estudio está conformada por el personal del área administrativa de la empresa OPERCHIQUITO S.A., localizada en la ciudad de Manta y dedicada a la comercialización de productos destinados a la industria naviera y otros servicios afines. La recolección de datos se realizó mediante encuestas aplicadas al gerente general y al jefe del departamento financiero, debido a que ambos desempeñan funciones estratégicas relacionadas a la gestión de las cuentas por cobrar, variable clave para evaluar su influencia sobre la liquidez de la organización.

2.3.2. Muestra

“Parte representativa de la población, con las mismas características generales de la población” (Condori-Ojeda, 2020).

“Una muestra es entendida como un subconjunto de la población conformado por unidades de análisis” (Ventura-León, 2017).

Basándose los autores Condori y Ventura, se puede señalar que la muestra es una selección estratégica que permite al investigador obtener información oportuna sin tener que usar la población completa, pero asegurando que los datos sean representativos y útiles para el estudio, entendiéndose así, como una parte de la población observada. Lo cual para este estudio se tomó como muestra al gerente general y al jefe de departamento financiero, por la estrecha relación que tienen con la administración de las cuentas por cobrar en la empresa OPERCHIKUITO S.A.

Tabla 10. Muestra.

Cargo	Nº De Empleados
Gerente General	1
Jefe de Dpto. financiero y presidente	1
Contador	1
Jefe de bodega	1

Nota: Muestra seleccionada para aplicar de las entrevistas

Elaborado por: Johan Jonnais Romero García

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

“Las técnicas de recolección de datos comprenden procedimientos y actividades que le permiten al investigador obtener información necesaria para dar respuesta a su pregunta de investigación” (Hernández Mendoza & Avila, 2020).

“Algunas de las técnicas e instrumentos más comunes para la recolección de datos en una investigación son: observación, cuestionarios, entrevistas y escalas” (Sánchez Martínez, 2022).

De esta manera podemos decir que las técnicas de recolección de datos son procesos con actividades que dan la posibilidad de obtener información relevante que darán solución al investigador, y para realizar la recolección de estos datos se hace uso de herramientas como la observación, las encuestas y entrevistas.

2.4.1. Observación

Se hace referencia a la observación como:

Un procedimiento cuyo propósito principal y directo es obtener datos sobre el elemento que se analiza. Esta observación conlleva una tarea de catalogación: Los datos sin procesar elegidos se convierten a través de un sistema de símbolos para ser enviados a la persona misma o a otros. (Soledad Fabbri, 1998).

Por otra parte, estos autores mencionan que la observación:

Es la forma más sistematizada y lógica para el registro visual y verificable de lo que se pretende conocer; es decir, es captar de la manera más objetiva posible, lo que ocurre en el mundo real, ya sea para describirlo, analizarlo o explicarlo desde una perspectiva científica; a diferencia de lo que ocurre en el mundo empírico, en el cual el hombre en común utiliza el dato o la información observada de manera práctica para resolver problemas. (Campos y Covarrubias & Lule Martí-nez, 2012).

En este sentido, la observación es un proceso clave para comprender la realidad de forma estructurada y objetiva. según Soledad este es el proceso por el cual se recoge información de un objeto de estudio, transformando esa información en datos codificados que puedan ser entendidos y transmitidos. Por su parte, Campos y Lule, la describen como una herramienta sistemática y lógica para captar de manera objetiva lo que sucede en la realidad, permitiendo describir, analizar o explicar fenómenos desde una perspectiva científica, diferenciándola de la observación empírica. cotidianamente, que se utiliza más para resolver problemas prácticos.

2.4.2. Encuesta

El siguiente autor hace mención a la encuesta como:

La principal elección de los investigadores para la recolección de datos primarios. puede recolectar una gran cantidad de datos acerca de un entrevistado individual. Los datos pueden incluir: profundidad y alcance del conocimiento; actitudes, intereses y opiniones; comportamiento: pasado, presente, o pretendido. (Obando, 2017).

“La técnica de encuesta es ampliamente utilizada como procedimiento de investigación, ya que permite obtener y elaborar datos de modo rápido y eficaz” (Casas Anguita et al., 2003).

La encuesta es un método versátil y práctico para explorar diversas facetas de un grupo o individuo, ya que según Obando es la herramienta más utilizada por los investigadores para recolectar datos, ya que permite obtener información detallada sobre el conocimiento del individuo, actitudes, opiniones y comportamientos, donde también Casas y demás autores, añaden que esta es una técnica eficiente ya que posibilita el recopilar y procesar datos de manera rápida y eficaz, haciéndola ideal para estudios que requieran obtener una gran cantidad de información en poco tiempo.

2.4.3. Entrevista

Para estos autores una entrevista:

Es un proceso de comunicación que se realiza en general entre dos personas, ya que en este proceso el entrevistador obtiene información del entrevistado de manera directa. Los roles de entrevistador y entrevistado irían cambiando a lo largo de la conversación. La entrevista no se considera una conversación normal, si no una conversación formal, con la intención de llevar implícito objetivos englobados en una Investigación. (Peláez et al., 2013).

Por su parte, también mencionan que la entrevista:

Es el medio más frecuente y también el ideal, puesto que proporciona mejor

comunicación con el informante, permite intercambiar comentarios y opiniones, plantear preguntas, en forma más comprensible, acentuar y comentar las respuestas importantes y explorar consideraciones diferentes a las estipuladas en la encuesta. (Peláez et al., 2013).

Lo expuesto por los autores de nota que la entrevista es un proceso de comunicación formal entre dos personas, donde el entrevistador obtiene información del entrevistado y los roles que pueden intercambiarse a lo largo de la conversación, a diferencia de una charla común, la entrevista tiene un objetivo claro dentro de un contexto investigativo. Estos autores consideran la entrevista como el método más frecuente e ideal para recopilar datos, ya que facilita una mejor comunicación directa, permite intercambiar opiniones hacer preguntas y profundizar en temas que pueden ir más allá de las preguntas estructuradas en una encuesta.

2.5. Información de la empresa

2.5.1. Antecedentes

La empresa Comercializadora y Operadora Portuaria Chiquito, conocida comercialmente como OPERCHIKUITO S.A., la cual lleva como actividad económica principal la venta al por mayor de pinturas, barnices, lacas y otros productos intermediarios del comercio, venta al por menor de artículos de deporte, de pesca y de acampada, embarcaciones y bicicletas en establecimientos especializados. Asimismo, comercializa maquinaria industrial y herramientas especializadas para distintos sectores, incluyendo madera, acero y otros materiales, así como equipos tecnológicos n.c.p., entre ellos robots industriales y maquinaria para cadenas de montaje. Sus operaciones están orientadas a cubrir las necesidades de la industria, el comercio, la navegación y servicios conexos, lo que le ha permitido posicionarse como un proveedor integral dentro de su segmento de mercado. En la actualidad la empresa OPERCHIKUITO S.A., se encuentra ubicada en la ciudad de Manta provincia de Manabí y está legalmente constituida el 10 de octubre del 2018, bajo la representación del señor Wilber Alejandro Chiquito Tagle OPERCHIKUITO S.A. (2023).

2.5.2. Misión

Ofrecer a nuestros clientes un servicio personalizado y eficaz en entrega de repuestos para barcos adaptándonos a las diferentes necesidades de cada uno, con los más altos estándares de calidad a precios competitivos; garantizando la satisfacción del cliente al generar confianza y seguridad a través de nuestro servicio OPERCHIQUITO S.A. (2023).

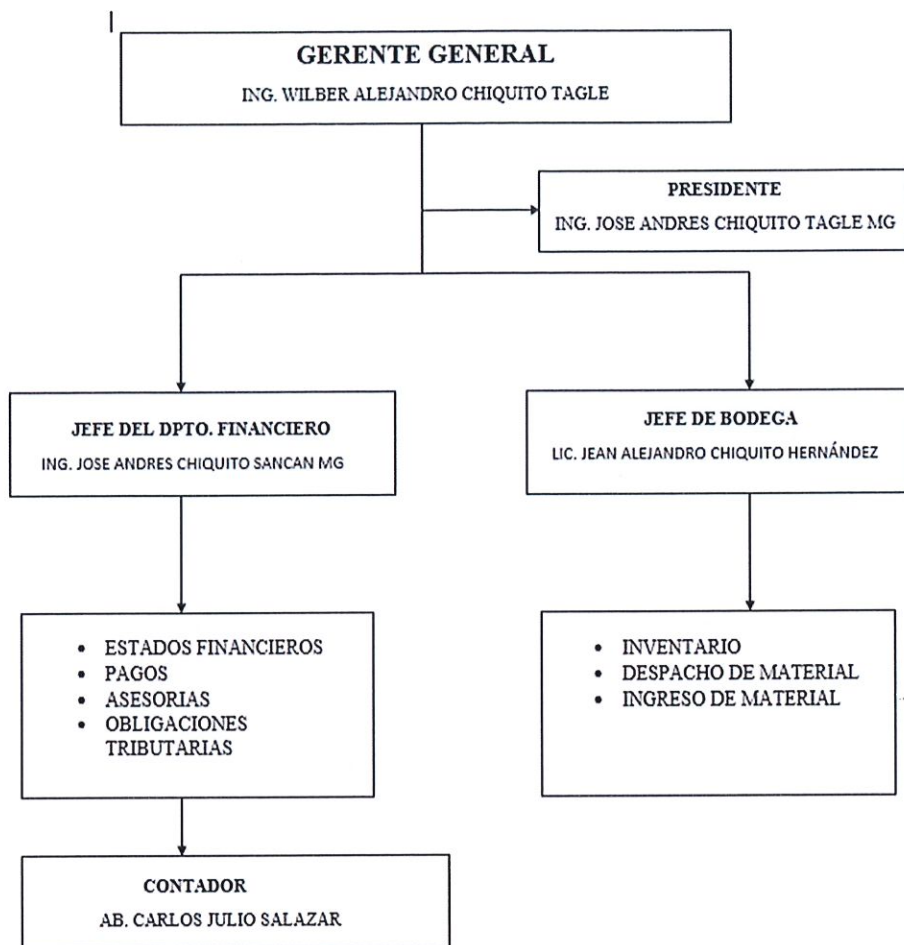
2.5.3. Visión

Ser una empresa líder con crecimiento continuo en el mercado portuario; ofreciendo calidad de servicio confiable y seguro, oportunidad de desarrollo a nivel nacional e internacional OPERCHIQUITO S.A. (2023).

2.5.4. Valores

- Integridad
- Responsabilidad
- Respeto
- Trabajo en equipo
- Lealtad
- Excelencia OPERCHIQUITO S.A. (2023).

2.5.5. Organigrama



Organigrama elaborado por OPERCHIKUITO S.A.(2023).

2.5.6. Ubicación

La empresa está ubicada entre la calle 15 y 16 avenida 6 diagonal EDIFICIO SHELLFISH SA.



2.5.7. Estados financieros.

Comparación de los estados de situación financiera de los años 2023 y 2024 aplicando el método de análisis horizontal.

Tabla 11. *Análisis Horizontal ESF*

COMERCIALIZADORA Y OPERADORA PORTUARIA CHIKUITO OPERCHIKUITO S.A. ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE				
CUENTAS	Año 2023	Año 2024	Variación 2023 vs 2024	%
Activos				
Activos Corrientes				
Efectivo y Equivalente al Efectivo				
Efectivo y Equivalente al Efectivo	\$ 2.876,37	\$ 9.876,37	\$ 7.000,00	243,36%
Cuentas y Documentos por Cobrar Corrientes				
Cuentas y Documentos por Cobrar Clientes	\$ 24.751,64	\$ 86.751,64	\$ 62.000,00	250,49%
Total, de Activos Corrientes	\$ 27.628,01	\$ 96.628,01	\$ 69.000,00	249,75%
Activos no Corrientes				
Propiedad, Planta y Equipo				
Muebles y enseres	\$ 1.020,00	\$ 1.200,00	\$ 180,00	17,65%
(-) Depreciación acumulada de propiedad, planta y equipo	\$ -	\$ -180,00	\$ -180,00	0,00%
Total, de Activos no Corrientes	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ -	0,00%
Total, de Activos	\$ 28.648,01	\$ 97.648,01	\$ 69.000,00	240,85%
Pasivos				
Pasivos Corrientes				
Cuentas y Documentos por pagar				
Cuentas y Documentos por pagar locales	\$ 24.059,33	\$ 9.896,45	\$ -14.162,88	-58,87%
Otras Obligaciones Corrientes				
Con la Administración Tributaria		\$ 2.006,11	\$ 2.006,11	0,00%
Total, de Pasivos Corrientes	\$ 24.059,33	\$ 11.902,56	\$ -12.156,77	-50,53%
Pasivos no Corrientes				
Obligaciones con instituciones financieras				
Obligaciones con instituciones financieras locales		\$ 13.639,00	\$ 13.639,00	0,00%
Total, Pasivos no corrientes	\$ -	\$ 13.639,00	\$ 13.639,00	0,00%
Total, Pasivos	\$ 24.059,33	\$25.541,56	\$ 1.482,23	6,16%
Patrimonio				
Capital Suscrito o Asignado	\$1.000,00	\$ 1.000,00	\$ -	0,00%

Resultados del Ejercicio				
Ganancias Neta del Ejercicio	\$ 3.588,68	\$ 71.106,45	\$ 67.517,77	1881,41%
Total, Patrimonio	\$ 4.588,68	\$ 72.106,45	\$ 67.517,77	1471,40%
Total, Pasivos y Patrimonio	\$ 28.648,01	\$ 97.648,01	\$ 69.000,00	240,85%
Elaborado por: Johan Jonnais Romero García.				
Nota: En la tabla 5 se observa la comparación del análisis horizontal de los años 2023 y 2024, los datos se obtuvieron de: https://www.supercias.gob.ec/portalscv/index.htm				

Interpretación del análisis horizontal de los Estados de Situación Financiera.

Los activos totales pasaron de \$28 648,01 USD en 2023 a \$97 648,01 USD en 2024, lo que expresa un incremento del 240,85%, este aumento significativo está impulsado casi en su mayoría por la variación de los activos corrientes, que se elevaron a un 249,75%, pasando de \$27 628,01 USD a \$96 628,01 USD, esta dirección confirma que la empresa ha centrado su crecimiento en los activos corrientes de efectivo y cuentas por cobrar.

Por otro lado, la cuenta de cuentas y documentos por cobrar clientes aumento \$62 000 USD entre el 2023 al 2024, lo que representa el 250,49% siendo este el activo con el mayor incremento, este dato es clave dentro del análisis, porque resalta que una parte fundamental de los recursos de la organización están involucrada con los clientes a crédito, lo que representa un riesgo ya que sus estrategias para realizar cobranza no son acertadas, por la no formalidad y largos periodos de pago que le dan a sus clientes, con la finalidad de no perderlos.

Ahora bien, se observa que en la cuenta efectivo y equivalente al efectivo, paso de \$2 876,37 USD en 2023 a \$9 876,37 USD para el 2024, este aumento de \$7 000,00 USD arroja una variación de 243,36%, debido a que proviene del pago de ciertas cuentas pendientes de cobro a clientes que fueron adquiridos en el año 2024, lo cual señala de manera positiva que la empresa pudo convertir parte de las ventas a crédito en dinero efectivo, esta transformación de cuentas pendiente cobro a efectivo fortalece el nivel de liquidez y comprueba la relación que se aborda en este proyecto.

En cuanto a los activos no corrientes, el valor se mantiene constante en \$1.020,00, sin variación porcentual, aunque se introduce una depreciación de \$180,00 en 2024, lo que representa

una mejora en el registro contable y en la gestión patrimonial.

Los pasivos totales aumentaron de \$24 059,33 USD en 2023 a \$25 541,56 USD para el 2024, lo que evidencia una variación del 6,16%, este cambio moderado muestra una estabilidad en su nivel de endeudamiento, pese al crecimiento de activos. En los pasivos corrientes, se muestra una disminución del -50,53%, siendo cuentas por cobrar locales la más significativa con una disminución de \$14 162,88 USD que corresponde a -58,87% en su variación porcentual, debido al pago de sus proveedores por medio del cobro de cuentas a sus clientes.

Para el 2024, llega la cuenta obligaciones con instituciones financieras locales perteneciente a pasivos no corrientes, por el valor de \$13 639,00 USD, indicando una fuente de financiamiento de largo plazo, a pesar de ser un nuevo valor por pagar, adquirido para defender el crecimiento operativo, su naturaleza de largo plazo no arriesga rápidamente la liquidez.

Y finalmente, el patrimonio evidencia un incremento de \$67 517,77 USD entre el 2023 y 2024, lo que equivale a una variación del 1471,40%, este resultado se debe por el aumento en la ganancia neta del ejercicio, ya que paso de \$3 588,68 USD en 2023 a \$71 106.45 USD en 2024, indicando un nivel alto de rentabilidad para el 2024.

La empresa OPERCHIQUTO S.A., presento un crecimiento financiero acelerado entre el año 2023 y 2024, incitado por las ventas a crédito y la gestión de recuperar una parte de las cuentas pendientes de cobro de sus clientes, que se vio reflejado en el incremento del efectivo, la disminución del pasivo corriente y el aumento de la ganancia del ejercicio refuerzan la estructura financiera, pero este incremento también lleva consigo el aumento en cuentas por cobrar y el endeudamiento de largo plazo, lo que muestra que la correcta gestión de cuentas por cobrar puede modificar tanto la sostenibilidad como la viabilidad financiera de la empresa.

Comparación de los estados de situación financiera de los años 2023 y 2024 aplicando el método de análisis vertical.

Tabla 12. *Análisis Vertical ESF.*

COMERCIALIZADORA Y OPERADORA PORTUARIA CHIKITO OPERCHIKITO S.A. ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE				
CUENTAS	Año 2023	Análisis Vertical	Año 2024	Análisis Vertical
Activos				
Activos Corrientes				
Efectivo y Equivalente al Efectivo				
Efectivo y Equivalente al Efectivo	\$ 2.876,37	10,04%	\$ 9.876,37	10,11%
Cuentas y Documentos por Cobrar Corrientes				
Cuentas y Documentos por Cobrar Clientes	\$ 24.751,64	86,40%	\$ 86.751,64	88,84%
Total, de Activos Corrientes	\$ 27.628,01	96,44%	\$ 96.628,01	98,96%
Activos no Corrientes				
Propiedad, Planta y Equipo				
Muebles y enseres	\$ 1.020,00	3,56%	\$ 1.200,00	1,23%
(-) Depreciación acumulada de propiedad, planta y equipo	\$ -	0,00%	\$ -180,00	-0,18%
Total, de Activos no Corrientes	\$ 1.020,00	3,56%	\$ 1.020,00	1,04%
Total, de Activos	\$ 28.648,01	100,00%	\$ 97.648,01	100,00%
Pasivos				
Pasivos Corrientes				
Cuentas y Documentos por pagar				
Cuentas y Documentos por pagar locales	\$ 24.059,33	100%	\$ 9.896,45	39%
Otras Obligaciones Corrientes				
Con la Administración Tributaria			\$ 2.006,11	8%
Total, de Pasivos Corrientes	\$ 24.059,33	100%	\$ 11.902,56	47%
Pasivos no Corrientes				
Obligaciones con instituciones financieras				
Obligaciones con instituciones financieras locales			\$ 13.639,00	53%
Total, Pasivos no corrientes	\$ -		\$ 13.639,00	53%
Total, Pasivos	\$ 24.059,33	100%	\$ 25.541,56	100%
Patrimonio				
Capital Suscrito o Asignado	\$ 1.000,00	22%	\$ 1.000,00	1%
Resultados del Ejercicio				
Ganancias Neta del Ejercicio	\$ 3.588,68	78%	\$ 71.106,45	99%

Total, Patrimonio	\$ 4.588,68	100%	\$ 72.106,45	100%
Total, Pasivos y Patrimonio	\$ 28.648,01	100%	\$ 97.648,01	100%
Elaborado por: Johan Jonnais Romero García.				
Nota: En la tabla 6 se observa la comparación del análisis vertical de los años 2023 y 2024, los datos se obtuvieron de: https://www.supercias.gob.ec/portalscv/index.htm				

Interpretación del análisis vertical de los Estados de Situación Financiera.

En el año 2023 los activos corrientes representaron el 96,44% de su total, en cambio el 2024 aumento a 98,96%, lo que demuestra que tiene una estructura mayormente posicionada en sus recursos de corto plazo, como lo es en sus cuentas por cobrar clientes, ya que en ambos años sobresalen, representando el 86,40% en el 2023 y amentado al 88,84% para el 2024, este escenario demuestra que mantener las operaciones de la empresa en funcionamiento y la liquidez giran en torno a la recuperación eficiente de las cuentas de los clientes que están pendientes de cobro.

A su vez, el efectivo y equivalente al efectivo mantiene una variación mínima del 10,04% en 2023 y 10,11% en 2024, con relación al total de activos, a pesar de ello, en base a los datos obtenidos del análisis horizontal, se sabe que el crecimiento es debido a la recuperación de ciertas cuentas por cobrar, ya que transformo las ventas que se realizaron a crédito en efectivo.

En cambio, sus activos no corrientes pasaron de 3,56% en 2023 a plasmarse el 1,04% en 2024, lo que demuestra un decrecimiento en la inversión de activos fijos, que puede verse como una empresa conservadora en cuanto infraestructura o simplemente de un enfoque operativo más ligero.

Para el año 2023 el pasivo corriente represento el 100% de su totalidad, a diferencia del 2024 cuyo porcentaje bajo al 47%, debido a que para el año 2024 se cumple con el pago de sus obligaciones en cuentas locales pasando del 100% al 39% para el 2024, así mismo en encuentra una obligación con la administración tributaria representada en un 8% del total de pasivos para el 2024.

Aparece en sus pasivos no corrientes, las obligaciones financieras locales y representa el 53% en 2024. Esto se debe a que la empresa asumió deudas de largo plazo para mejorar su operatividad, reduciendo presiones inmediatas. Es importante notar que Esta diversificación en el tipo de obligaciones, aunque razonable, también exige atención oportuna para evitar acumulación

de deudas fiscales que impacten negativamente a la empresa.

Observando el cuadro analítico del patrimonio en el 2023, este solo representa el 16% de su total de activo, pero para el 2024 el patrimonio pasa a representar el 74% del total de activo, este cambio se sustenta debido al incremento de la ganancia neta del ejercicio, que porcentualmente paso de 78% en 2023 a 99% en 2024, esta creciente señala que las utilidades que se generaron durante el periodo fueron reinvertidas, fortificando así su base del patrimonio.

Por otra parte, es clave mencionar que el incremento en las utilidades no necesariamente garantizan una mejora instantánea de la liquidez, a no ser que esas utilidades sean el resultado del cobro de ventas efectuadas y no solo contabilizadas, ya que se muestra la realización de ventas pero por consiguiente el aumento de sus cuentas por cobrar, estos resultados del patrimonio tienen relevancia, ya que permiten comprobar la posición en la que se encuentra la empresa financieramente, asegurando sostenibilidad y capacidad para crecer.

Comparación de los Estados de Resultado Integral de los años 2023 y 2024 aplicando el método del análisis horizontal.

Tabla 13. *Análisis Horizontal ERI.*

COMERCIALIZADORA Y OPERADORA PORTUARIA CHIQUITO OPERCHQUITO S.A. ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES AL 31 DE DICIEMBRE				
CUENTAS	Año 2023	Año 2024	Variación 2023 vs 2024	%
Ingresos				
Ingresos por Actividades Ordinarias				
Ventas				
Ventas	\$ 36.540,00	\$ 159.720,05	\$ 123.180,05	337,11%
Costo de Venta				
Compras netas de bienes no producidos por la compañía	\$ 30.411,32	\$ -	\$ -30.411,32	-100,00%
Gastos				
Gastos de ventas	\$ 2.540,00	\$ 86.628,70	\$ 84.088,70	3310,58%
Ganancia o Pérdida Neta del Periodo	\$ 3.588,68	\$ 73.091,35	\$ 69.502,67	1936,72%
Elaborado por: Johan Jonnais Romero García. Nota: En la tabla 7 observamos el análisis horizontal de los Estados de Resultados Integral de los años 2023 y 2024, los datos se obtuvieron de: https://www.supercias.gob.ec/portalscv/index.htm				

Interpretación del análisis horizontal de los Estados de Resultado Integral.

Para el año 2024, los ingresos por actividades ordinarias, es decir por las ventas que generaron durante ese periodo, incrementaron \$123 180,05 USD representando una variación del 337,11% en comparación con el año 2023, este salto en sus ventas representa una gestión de expansión comercial, obteniendo mayores números de clientes, ampliar los medios de distribución o simplemente modernizar el volumen operacional.

Este dato adquiere un significado aún más relevante cuando se vincula con los resultados del Estado de Situación Financiera, en donde observamos que este crecimiento fue acompañado del incremento exponencial en las cuentas por cobrar, lo que confirma que gran parte de estas ventas fueron realizadas a crédito. Así, el crecimiento de ingresos impulsó la generación de cuentas por cobrar, y posteriormente, la recuperación de una parte de estas permitió el aumento en el efectivo y, por ende, un aumento en la liquidez de la empresa. En 2023 la empresa reportó \$30.411,32 por concepto de compras netas de bienes, que para 2024 se registra \$0, representando una reducción del 100%. Este comportamiento se debió a que la comercialización en 2024 realizó con inventario remanente del año anterior.

Los gastos en venta aumentaron significativamente de \$2 5540,00 USD en el 2023 a \$86 628,70 USD en 2024, lo que representa una variación porcentual del 3310,58%, este crecimiento es coherente con el aumento de las ventas, ya que es común que una mayor cobertura comercial venga de la mano de servicios logísticos e incluso comisiones, a pesar de que el incremento despierte alertas, debe comprenderse como parte del costo operativo que se necesita para mantener el incremento de su actividad comercial.

Finalmente, la ganancia neta experimentó un aumento del 1936,72%, pasando de \$3.588,68 en 2023 a \$73.091,35 en 2024. Esta mejora en la rentabilidad confirma que, a pesar del aumento de gastos, la empresa logró mantener un margen válido gracias a las ventas realizadas. Sin embargo, la fiabilidad de esta utilidad depende de si las ventas fueron cobradas. Es decir, no basta solo con vender, es indispensable cobrar oportunamente las ventas para que se traduzcan en rentabilidad real y liquidez efectiva.

Por otra parte, El análisis horizontal del Estado de Resultados de OPERCHIKUITO S.A., demuestra un cambio significativo en términos de ingreso, rentabilidad y operatividad, que en este contexto la gestión de cuentas por cobrar se convierte en la unión fundamental entre las ventas y la liquidez y su correcta administración garantiza resultados favorables en los estados financieros mostrando solidez y funcionalidad.

Comparación de los Estados de Resultado Integral de los años 2023 y 2024 aplicando el método del análisis vertical.

Tabla 14. *Análisis Vertical ERI.*

COMERCIALIZADORA Y OPERADORA PORTUARIA CHIQUITO OPERCHQUITO S.A.				
ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES				
AL 31 DE DICIEMBRE				
CUENTAS	Año 2023	%	Año 2024	%
Ingresos				
Ingresos por Actividades Ordinarias				
Ventas				
Ventas	\$ 36.540,00	100%	\$ 159.720,05	100%
Costo de Venta				
Compras netas de bienes no producidos por la compañía	\$ 30.411,32	83%	\$ -	
Gastos				
Gastos de ventas	\$ 2.540,00	6,95%	\$ 86.628,70	54,2%
Ganancia o Pérdida Neta del Periodo	\$ 3.588,68	9,82%	\$ 73.091,35	45,8%
Elaborado por: Johan Jonnais Romero García.				
Nota: En la tabla 8 observamos el análisis horizontal de los Estados de Resultados Integral de los años 2023 y 2024, los datos se obtuvieron de: https://www.supercias.gob.ec/portalscv/index.htm				

Interpretación del análisis vertical de los Estados de Resultado Integral.

El análisis vertical entre los años 2023 y 2024 muestra un comportamiento distinto, ya que en la cuenta ventas se registra un 100% en ambos periodos, este resultado actúa como punto de partida para valorar el comportamiento tanto de costo, como del gasto y la utilidad neta, que en valores absolutos las ventas crecieron considerablemente pasando de \$36 540,00 USD en 2023 a \$159 720,05 USD en 2024, lo cual ya fue abordado en el análisis horizontal, lo importante en este análisis es observar cómo se asignan los ingresos.

En 2023, el costo de ventas registrado es de \$30.411,32, lo cual implica que más del 83% de las ventas fue absorbido por el costo directo de los bienes vendidos. Esto dejaba un margen bruto bastante reducido, de aproximadamente 17%, limitando la rentabilidad operativa. Sin embargo, en 2024 no se reporta costo de venta, debido a que se utilizó inventario acumulado sin realizar compras nuevas. Si bien el impacto contable es positivo, desde el punto de vista de la liquidez, lo relevante sigue siendo si estas ventas fueron efectivamente cobradas, como se evidenció en el análisis del aumento de efectivo.

Los gastos de venta cambiaron de 6,95% en 2023 a 54,24% en 2024, diferencia que refleja un aumento importante en la inversión para lograr las ventas que se alcanzaron en 2024, lo cual es coherente con la magnitud de ventas que se demuestra, en este tipo de gasto se incluye publicidades, personal de venta, al igual que el transporte y de más, por ese motivo es habitual que crezca cuando se amplía la participación en el mercado.

Aunque este gasto representa más de la mitad de los ingresos del año, la empresa aún logra mantener una ganancia neta saludable. Desde el punto de vista de la gestión de cuentas por cobrar, este gasto podría estar también asociado a las actividades de seguimiento y recuperación de créditos, lo cual hace más eficiente la conversión de ventas a crédito en ingresos líquidos.

En 2023, la utilidad neta representó apenas el 9,82% de las ventas, mientras que en 2024 sube a 45,76%, una mejora que resalta tanto en términos operativos como financieros. Esta rentabilidad se sustenta en el aumento de ingresos y en la ausencia de costos de venta. Margen neto del 45,76% no solo representa eficiencia operativa, sino que también refleja la efectiva conversión de las cuentas por cobrar en efectivo, como fue evidenciado en el análisis de los estados financieros. Es decir, las utilidades no se quedaron solo en papel contable, sino que en parte se tradujeron en liquidez real, fortaleciendo la sostenibilidad de la empresa.

El análisis vertical del estado de resultados de OPERCHQUITO S.A. demuestra un cambio positivo en su estructura financiera. El margen neto alcanzado es notable y se alinea con la mejora en la liquidez observada en los estados financieros. Estas mejoras evidencian la gestión de sus ingresos y los gastos operativos. Esto afirma la capacidad para generar utilidad neta, la cual se puede traducir como un progreso notable en la rentabilidad de la empresa.

2.5.8. Indicadores Financieros.

Tabla 15. *Estados Financieros.*

COMERCIALIZADORA Y OPERADORA PORTUARIA CHIKITO OPERCHIKITO S.A. ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA		
AL 31 DE DICIEMBRE		
CUENTAS	Año 2023	Año 2024
Activos		
Activos Corrientes		
Efectivo y Equivalente al Efectivo		
Efectivo y Equivalente al Efectivo	\$ 2.876,37	\$ 9.876,37
Cuentas y Documentos por Cobrar Corrientes		
Cuentas y Documentos por Cobrar Clientes	\$ 24.751,64	\$ 86.751,64
Total, de Activos Corrientes	\$ 27.628,01	\$ 96.628,01
Activos no Corrientes		
Propiedad, Planta y Equipo		
Muebles y enseres	\$ 1.020,00	\$ 1.200,00
(-) depreciación acumulada de propiedad, planta y equipo	\$ -	\$ -180,00
Total, de Activos no Corrientes	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00
Total, de Activos	\$ 28.648,01	\$ 97.648,01
Pasivos		
Pasivos Corrientes		
Cuentas y Documentos por pagar		
Cuentas y Documentos por pagar locales	\$ 24.059,33	\$ 9.896,45
Otras Obligaciones Corrientes		
Con la Administración Tributaria		\$ 2.006,11
Total, de Pasivos Corrientes	\$ 24.059,33	\$ 11.902,56
Pasivos no Corrientes		
Obligaciones con instituciones financieras		
Obligaciones con instituciones financieras locales		\$ 13.639,00
Total, Pasivos no corrientes	\$ -	\$ 13.639,00
Total, Pasivos	\$ 24.059,33	\$ 25.541,56
Patrimonio		
Capital Suscrito o Asignado	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Resultados del Ejercicio		
Ganancias Neta del Ejercicio	\$ 3.588,68	\$ 71.106,45
Total, Patrimonio	\$ 4.588,68	\$ 72.106,45
Total, Pasivos y Patrimonio	\$ 28.648,01	\$ 97.648,01
Elaborado por: Johan Jonnais Romero García.		
Datos se obtuvo de: https://www.supercias.gob.ec/portalsecvs/index.htm		

Tabla 16. Estado de Resultados.

COMERCIALIZADORA Y OPERADORA PORTUARIA CHIQUITO OPERCHIQUITO S.A. ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES AL 31 DE DICIEMBRE		
CUENTAS	Año 2023	Año 2024
Ingresos		
Ingresos por Actividades Ordinarias		
Ventas		
Ventas	\$ 36.540,00	\$ 159.720,05
Costo de Venta		
Compras netas de bienes no producidos por la compañía	\$ 30.411,32	\$ -
Gastos		
Gastos de ventas	\$ 2.540,00	\$ 86.628,70
Ganancia o Pérdida Neta del Periodo	\$ 3.588,68	\$ 73.091,35
Elaborado por: Johan Jonnais Romero García.		
Nota: Datos se obtuvo de: https://www.supercias.gob.ec/portalscvts/index.htm		

Tabla 17. Indicadores Financieros.

	Formula	Aplicación de la formula	Resultados obtenidos
Indicadores de Liquidez	$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\text{Liquidez Corriente 2023} = \frac{\$ 27.628,01}{\$ 24.059,33}$	1,15
		$\text{Liquidez Corriente 2024} = \frac{\$ 96.628,01}{\$ 11.902,56}$	8,12
	$\text{Prueba acida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\text{Prueba acida 2023} = \frac{\$ 27.628,01 - \$ 0,00}{\$ 24.059,33}$	1,15
		$\text{Prueba acida 2024} = \frac{\$ 96.628,01 - \$ 0,00}{\$ 11.902,56}$	8,12
Indicadores de Gestión	$\text{Capital de T.} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo Corriente}$	$\text{Capital de T. 2023} = \$ 27.628,01 - \$ 24.059,33$	\$ 3.568,68
		$\text{Capital de T. 2024} = \$ 96.628,01 - \$ 11.902,56$	\$ 84.725,45
	$\text{Rotación Cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	$\text{Rotación de CxC 2023} = \frac{\$ 36.540,00}{\$ 24.751,64}$	1 veces
		$\text{Rotación de CxC 2024} = \frac{\$ 159.720,05}{\$ 86.751,64}$	2 veces
	$\text{Rotación de Inventario} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	$\text{Rotación de Inventario 2023} = \frac{\$ 36.540,00}{\$ 28.648,01}$	VECES USD 1 \$ 1,3
		$\text{Rotación de Inventario 2024} = \frac{\$ 159.720,05}{\$ 97.648,01}$	VECES USD 2 \$ 1,64
	$\text{Periodo Medio de Cobro} = \frac{(\text{Cuentas por cobrar} * 360)}{\text{Ventas}}$	$\text{Periodo Medio de Cobro 2023} = \frac{(\$ 24.751,64 * 360)}{\$ 36.540,00}$	VECES USD 244 \$ 243,86
		$\text{Periodo Medio de Cobro 2024} = \frac{(\$ 86.751,64 * 360)}{\$ 159.720,05}$	VECES USD 196 \$ 196,53

Interpretación de los indicadores financieros

En términos generales, se puede observar que la liquidez corriente mide la capacidad que tiene la empresa para efectuar sus obligaciones a corto plazo empleando sus activos líquidos. En 2023, la empresa mantenía un nivel aceptable de liquidez, ya que por cada dólar de deuda de corto plazo contaba con \$1,15 para cubrirla. Sin embargo, el salto en 2024 a un índice de 8,12 revela una situación significativamente fortalecida, donde los activos corrientes cubren más de ocho veces las deudas del mismo periodo.

Esta mejora está estrechamente relacionada con la recuperación efectiva de las cuentas por cobrar, derivadas de las ventas a crédito. Como se evidenció en los estados financieros, la empresa no solo incrementó sus ventas, sino que también transformó esas ventas en recursos líquidos, impactando positivamente en este indicador.

La prueba ácida elimina los inventarios del activo corriente para ofrecer una visión más realista de la liquidez inmediata. En el caso de OPERCHIQUITO S.A., como no se reportan inventarios, este indicador presenta los mismos resultados que la liquidez corriente. Sin embargo, esto no reduce su importancia, lo relevante es que inclusive sin la necesidad de contar con el inventario, la empresa posee suficiente liquidez para responder por sus compromisos.

El indicador de capital de trabajo indica que la empresa no solo logra cubrir en su totalidad los pasivos de corto plazo, sino que además dispone de una excelente operación, el incremento del capital de trabajo del año 2024 en comparación con 2023, se sustenta por el incremento de las cuentas por cobrar y del efectivo, lo que demuestra que la gestión de cobros no se limita a otorgar crédito, sino en el seguimiento y recuperación de los montos que adeudan los clientes.

La rotación de cuentas por cobrar revela cuántas veces la empresa convierte sus cuentas por cobrar en efectivo durante el año. En 2023, la rotación fue baja (1 vez), lo que indica que el ciclo de cobro era lento. En 2024, con una rotación de 2 veces, la empresa mejoró significativamente su gestión de crédito. A pesar de que las cuentas por cobrar crecieron, las ventas lo hicieron en mayor proporción, y se logró acelerar la conversión de esas cuentas en liquidez. Este comportamiento valida que, una adecuada administración del crédito incrementa el flujo de caja sin comprometer

la rentabilidad.

El indicador de rotación del activo total es útil para medir cuan eficiente es el uso de los activos para generar ingreso, pues bien, el incremento de 1,3 a 1,64 del indicador muestra una mejora en la eficiencia operativa, es decir que por cada dólar invertido en el activo se generó \$1,64 USD en ventas durante el 2024 siendo positivo, esto sugiere que los activos se administraron para sostener el crecimiento de la actividad comercial.

Finalmente, el indicador de periodo medio de cobro es fundamental, ya que representa el número de días promedio que se tarda la empresa para recuperar sus cuentas por cobrar, en el 2023 el ciclo de cobro era de casi 244 días, en cambio para el 2024 se redujo a los 197 días aproximadamente, dando una diferencia de 47 días, esta leve mejora indica que la empresa acorto su ciclo financiero incrementando la capacidad de respuesta y redujo la exposición de riesgo de incobrabilidad. La reducción del periodo medio de cobro refleja una gestión acertada de crédito dado a los clientes, ya que es el mecanismo a través el cual la empresa logra fortalecer su liquidez, por otra parte, los indicadores financieros de liquidez y de gestión entre el 2023 y 2024 muestran una mejora en la salud financiera de OPERCHIKUITO, impulsado en especial por el crecimiento de las ventas y la optimización de la gestión de cuentas por cobrar.

2.5.9. Aplicación de las entrevistas

- **Entrevista dirigida al gerente general de OPERCHQUITO S.A.**

¿Existen políticas para el manejo de las cuentas por cobrar y con qué frecuencia se revisan?

No tenemos políticas como tal, todo se maneja con base en la experiencia. Cuando vemos que hay atrasos muy marcados, es cuando recién se revisa la situación. No hay una periodicidad definida ni un manual que nos guíe.

¿Qué efecto tiene cuentas por cobrar por el incumplimiento de las obligaciones financieras a corto plazo?

Cuando las cuentas por cobrar no se recuperan a tiempo, compromete nuestra capacidad para cumplir con obligaciones inmediatas como el pago de proveedores y tributos, esto genera tensión en el flujo de caja y nos obliga a recurrir por financiamiento externo.

¿Qué tipo de seguimiento les realiza a los clientes con mora?

Lo hacemos de manera personal, normalmente con llamadas o visitas. No hay un registro ni historial de pagos, entonces el seguimiento es más bien reactivo, cuando ya sentimos que está muy demorado el pago.

¿Considera que la empresa ha enfrentado problemas de liquidez como consecuencia de una deficiente gestión de cuentas por cobrar?

Sí, como no tenemos un control real ni herramientas para ver qué se está debiendo y desde cuándo, se nos complica tener dinero a la mano. Esto ha generado retrasos en otros compromisos.

¿Qué decisiones ha tomado para optimizar el flujo de efectivo con relación a las cuentas por cobrar?

En realidad, no hemos implementado nada formal. Sabemos que es un punto débil, pero no se ha dado el paso para ordenar la parte contable o establecer procedimientos.

¿Cómo influye el tiempo promedio de cobro en la planificación operativa de la empresa?

El tiempo de cobro es clave para proyectarnos la entrada del dinero, en caso de tener tiempo largo de cobro, se pospones compras, obligaciones e inversiones, es por eso que tener un promedio bajo es crucial para planificar.

¿Cuáles son las dificultades que afronta la empresa para recuperar sus cuentas por cobrar?

En algunos casos, los clientes atraviesan crisis de liquidez, lo cual retrasa sus pagos. No siempre se firman acuerdos formales con los clientes, entonces es difícil presionar.

¿Qué papel estratégico tiene la gestión de cuentas por cobrar en la operatividad general de la empresa?

Una buena gestión de cartera permite contar con liquidez oportuna, evita endeudamientos innecesarios y da mayor capacidad para resolver desafíos operativos.

¿Se ha contemplado la implementación de incentivos por pronto pago o penalidades por mora?

Sí. Se ha planteado un pequeño descuento por pronto pago y también se han incorporado intereses por mora en general, trabajamos al día a día y no con políticas estructuradas.

¿Qué rol cumple el área financiera en el análisis y control de las cuentas por cobrar?

El rol que cumple el área financiera es de suma importancia, a pesar de llevar las cuentas en hoja de cálculo de Excel, lo que en cierto modo limita poder controlar y analizar correctamente.

Análisis de la entrevista al gerente general

La entrevista realizada al Gerente General de OPERCHIQUITO S.A. revela una gestión informal de las cuentas por cobrar. El gerente admite que no existen políticas ni procedimientos establecidos, y que las decisiones se basan en la experiencia adquirida a lo largo del tiempo. Este

enfoque reactivo se traduce en una falta de control y planificación, ya que solo se revisa la situación cuando el atraso en los pagos es notorio. Esto representa un riesgo importante, pues no hay un monitoreo constante que permita actuar de forma preventiva.

Uno de los problemas que menciona el gerente es el incumplimiento de pago por parte del cliente, comprometiendo la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones próximas, el gerente enfatiza también que esta situación genera tensiones en el flujo de efectivo, lo que los lleva a recurrir por financiamiento externo, en este sentido la liquidez se ve afectada directamente, complicando el diario funcionamiento de la organización, el seguimiento de clientes con mora es informal, ya que se hace a través de llamadas o visitas personales, sin tener un historial de pago o un registro que permita dar continuidad con la gestión, esto refleja una falta de estructura que limita la efectividad para recuperar la cartera vencida.

En cuanto a las decisiones realizadas por la gerencia para poder mejorar el flujo de efectivo, no ha implementado ninguna medida formal relacionada a la recuperación de las cuentas por cobrar, ya que el gerente reconoce que esta área es un punto débil, no se ha dado la posibilidad de para establecer herramientas contables o normas internas, esto deja una brecha entre el reconocimiento del problema y la acción de corregirlo, destaca también que el tiempo promedio de cobranza es importante para planificar operaciones en la empresa, ya que si estos cobros pendientes se retrasan la empresa se ve obligada a posponer compras, pago de obligaciones e incluso invertir, afectando su desarrollo, menciona que algunos clientes enfrentar crisis de liquidez y al no existir cláusulas formales y adecuadas en su contrato, hace difícil exigir el cumplimiento oportuno de pagos, generando un ambiente de inseguridad para la empresa.

Finalmente, se ha discutido la posibilidad de aplicar incentivos por pronto pago o intereses por mora. No obstante, estas iniciativas no han sido estructuradas formalmente. En resumen, el gerente general identifica con claridad los problemas existentes, pero no se han tomado acciones concretas para establecer una gestión técnica, ordenada y eficiente de las cuentas por cobrar.

- **Entrevista dirigida al presidente/jefe financiero de OPERCHQUITO S.A.**

¿Existen políticas financieras para el control de las cuentas por cobrar?

No contamos con políticas formales. El control que se lleva es muy básico, más por memoria o apuntes, y no hay un documento que defina cómo actuar en cada caso.

¿Cuál es el plazo promedio de crédito otorgado a los clientes y cómo influye este en la liquidez?

El plazo promedio es de 30 días. Cuando se excede este límite tenemos que verificar como estamos financieramente porque al no saber exactamente cuándo van a pagar, no podemos planificar bien nuestros gastos.

¿Cómo se evalúa la capacidad que tienen los clientes para hacer pagos antes de otorgarles crédito?

La verdad no se hace un análisis profundo. Nos basamos más en la relación de confianza o si ya han trabajado antes con nosotros.

¿Se realiza una clasificación de riesgo de los clientes? ¿Cómo se determina?
Sí. Se clasifican como riesgo bajo, medio o alto en función del comportamiento de pago, antigüedad en la relación comercial y capacidad económica

¿Qué medidas han implementado para reducir la morosidad?

Hemos fortalecido la comunicación con los clientes, enviado recordatorios antes del vencimiento, y activados incentivos por pago anticipado.

¿Qué impacto tiene la liquidez cuando el volumen de cuentas por cobrar se incrementa?

Es un gran impacto y nos afecta, ya que esto nos ha obligado a retrasar el pagos de obligaciones importantes en varias ocasiones.

¿Qué porcentaje de las cuentas por cobrar representa un riesgo de incobrabilidad?

No tenemos un porcentaje claro, pero sabemos que hay cuentas que llevan muchos meses sin pagarse, y probablemente no se recuperen.

¿Existen provisiones contables para cuentas incobrables? ¿Cómo se calculan?

No hacemos provisiones como debería ser. Cuando ya se ve que un cliente no va a pagar, simplemente se lo deja de considerar, pero no se registra de manera técnica ni con base en normativas contables.

¿Qué relación tiene la gestión de cuentas por cobrar con el presupuesto financiero anual?

En las proyecciones de ingreso se incluyen el tiempo estimado de cobranza, ya que si la cartera se vuelve lenta se ajusta el presupuesto para priorizar gastos esenciales.

¿Qué mecanismos de cobranza considera más eficaces dentro de la empresa?

Lo que más usamos son llamadas o mensajes. También visitamos personalmente en algunos casos, pero no tenemos mecanismos formales ni contratos bien estructurados para respaldar los cobros.

¿Cuál es su criterio para la mejora eficiente de las finanzas mediante una gestión más eficaz de las cuentas por cobrar?

Tener un sistema básico que nos permita llevar registro, y después establecer reglas claras para otorgar crédito. Sin eso, es difícil mejorar la eficiencia.

Análisis de la entrevista al presidente/jefe financiero

En el caso del jefe financiero también menciona la ausencia de políticas financieras y que el control de las cuentas por cobrar actual es sumamente básico, ya que los datos se manejan por memoria o apuntes, lo que dificulta el tomar buenas decisiones financieras.

El plazo de crédito a los clientes es de 30 días, pero no se hace un análisis riguroso de la capacidad de pago antes de otorgarlo. Aun así, se intenta clasificar a los clientes según su historial y comportamiento, lo que es un avance. Para reducir la morosidad, han implementado recordatorios

y pequeños incentivos, aunque aún sin una estructura sólida

Resalta que cuando las cuentas por cobrar aumentan, la empresa sufre directamente en su liquidez, generando retrasos en pagos importantes. No hay un porcentaje claro sobre las cuentas incobrables, pero sabe que existen deudas que ya no se espera recuperar. Tampoco hay provisiones contables formales, lo que refleja una debilidad en el control financiero. El presupuesto anual depende en gran parte del cobro de estas cuentas, por lo que cualquier retraso afecta la planificación de los gastos. Finalmente, reconoce que se necesita implementar un sistema básico de control y establecer reglas claras, como una prioridad para mejorar la eficiencia financiera.

- **Entrevista dirigida al contador de OPERCHIQUITO S.A.**

¿Cómo se registra y controla contablemente el ciclo de las cuentas por cobrar?

No usamos un sistema contable, así que los registros los hacemos manualmente, en hojas de Excel o cuadernos. Llevamos una lista de los clientes que deben, pero no hay un proceso formal ni automatizado para el control.

¿Qué métodos utiliza para el análisis de antigüedad de saldos?

Se hace de forma muy básica, viendo las fechas anotadas de las facturas pendientes. No usamos un método exacto ni informes, solo revisamos los saldos de manera general cuando hay tiempo.

¿Existe un sistema de alertas o control que le permita identificar clientes con pagos atrasados?

No Cuando se detecta un atraso es porque el cliente ha pasado mucho tiempo sin pagar o porque nos damos cuenta al revisar manualmente los registros.

¿Qué procedimientos aplica para determinar si una cuenta debe ser castigada?

Cuando ya vemos que un cliente lleva meses sin pagar y no responde, simplemente dejamos de contar con ese dinero. Pero no se hace ningún ajuste contable formal.

¿Con qué frecuencia se realiza la conciliación de las cuentas por cobrar?

Se realiza cuando hay necesidad o cuando se quiere revisar cuánto se ha cobrado.

¿Qué medidas contables se aplican para reducir el impacto de cuentas incobrables en la liquidez?

Como no hay provisiones ni un sistema de control, el impacto se siente directamente en el efectivo disponible. Si no se cobra, simplemente hay menos dinero para cubrir los gastos.

¿Cómo se refleja la gestión de cuentas por cobrar en el flujo de caja?

Como no tenemos control exacto, a veces creemos que vamos a tener efectivo y resulta que no llega.

¿Qué información contable suministra al área gerencial para la toma de decisiones sobre cuentas por cobrar?

Se Entrega reportes de antigüedad de saldos, porcentajes de morosidad, provisiones realizadas y proyecciones de cobranza.

¿Cuáles son los errores más comunes que se presentan en el manejo contable de las cuentas por cobrar?

Errores de imputación de pagos, falta de actualización de datos de clientes y omisiones en la provisión oportuna.

¿Cómo evalúa y registra contablemente el deterioro y la baja de las cuentas por cobrar, y qué impacto tiene en la liquidez de la empresa?

No se hace un registro formal del deterioro ya que la empresa no cuenta con un sistema contable y eso impacta directamente en la liquidez porque confiamos en ingresos que al final no llegan.

Análisis de la entrevista al contador

El análisis de la entrevista con el contador de OPERCHIQUITO S.A. pone en evidencia la precariedad en el manejo contable de las cuentas por cobrar. El entrevistado señala que no existe un sistema contable formal en la empresa. En su lugar, los registros se llevan de manera manual en hojas de Excel o incluso en cuadernos, lo cual representa un riesgo elevado de errores, omisiones y pérdida de información relevante.

En base a la entrevista, el seguimiento de los saldos vencidos se realiza de forma visual y se revisa de forma manual las fechas anotadas de las facturas pendientes, sin la emplear métodos técnicos como el informe de antigüedad de saldos o herramientas para análisis, esta falta de sistematización limita seriamente la capacidad de la empresa para anticipar problemas de liquidez y así tomar decisiones oportunas.

La falta de un mejor control contable hace que el impacto de la liquidez sea directo, ya que si no se cobra no hay dinero disponible, además de no registrar los deterioros de las cuentas ni de aplicar medidas para aminorar el impacto de las cuentas incobrables, a pesar que el contador menciona que se hace entrega de reportes a gerencia, también aclara que hay errores frecuentes como pagos mal asignados, datos de clientes desactualizados y omisiones de provisiones, uno de los aspectos más preocupantes es que no existe un sistema de alertas que permita identificar a tiempo los pagos atrasados, ya que los atrasos se detectan de manera casual, en general cuando ya ha transcurrido un tiempo considerable desde la fecha vencida de pago, esta situación retrasa la gestión cobro y empeora el problema de morosidad.

El contador también refiere en la entrevista que entrega información a gerencia, a pesar de no precisar claramente si estos reportes son periódicos, estructurados o completos, en cualquier caso, reconoce que existen errores comunes como la mala gestión de pagos, la desactualización de los datos perteneciente a clientes y omitir provisiones adecuadas.

CAPÍTULO III

3. Propuesta.

3.1.1. Título de la propuesta.

"Desarrollo de políticas y procedimientos para el activo circulante como herramienta para potenciar el manejo eficiente de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa comercializadora y operadora portuaria Chiquito OPERCHIKUITO S.A."

3.1.2. Justificación.

La compañía OPERCHIKUITO S.A., dedicada a la actividad comercial y operativa en el ámbito portuario, la cual depende en gran medida de la capacidad para mantener un flujo de efectivo constante, que le permite responder a sus obligaciones financieras de manera óptima, la acumulación de saldos pendientes de cobro recibe un factor crítico que amenaza la estabilidad y limita la reserva de recursos, teniendo en cuenta la nueva inversión, operaciones u oportunidades de crecimiento. Por tanto, este estudio se basa en una propuesta para preparar políticas y procedimientos especiales que fortalezcan la gestión de los deudores, optimicen el flujo de efectivo y mejoren la liquidez de Operchiquito S.A., mediante el estudio de los procedimientos actuales y evaluación de indicadores financieros, se busca proponer lineamientos que permitan estructurar un proceso de cobro más ágil, alineado con los objetivos estratégicos de la empresa.

La importancia de este trabajo es la capacidad de ofrecer soluciones prácticas a un problema repetido en el entorno empresarial ecuatoriano, donde muchas empresas pequeñas y medianas son difíciles de mantener su liquidez debido a la falta de políticas de gestión financiera, así es el caso de Operchiquito S.A., ya que no cuenta con un sistema contable, mejorar este aspecto no solo implica la estabilidad de sus operaciones si no para fortalecer sus posición en un entorno competitivo, con es el puerto, permitiéndole proyectarse con mayor crecimiento y estabilidad de inversión.

3.1.3. Objetivo general.

Desarrollar políticas y procedimientos contables eficientes para la gestión de las cuentas por cobrar en la empresa OPERCHIKUITO S.A., orientadas a optimizar su estabilidad financiera a largo plazo.

3.1.4. Objetivo específico.

- Evaluar el estado actual del proceso de gestión de cuentas por cobrar en OPERCHIKUITO S.A., identificando los principales factores que contribuyen a su ineficiencia.
- Elaborar políticas contables para la gestión de cuentas por cobrar, para cubrir las necesidades de la empresa.
- Realizar procedimientos para optimizar el componente de cuentas por cobrar, con la finalidad de fortalecer la gestión financiera y mejorar la liquidez disponible.

3.1.5. Fundamentación.

Al efectuar la investigación pertinente a la empresa OPERCHIKUITO S.A., se pudo constatar que la falta de políticas y procedimientos específicos ha provocado la acumulación y el incremento de saldos pendientes de cobro en la empresa. En este contexto, la propuesta busca establecer directrices claras y sistemáticas, garantizando un flujo de recursos y una mayor eficiencia económica. Desde una perspectiva administrativa y contable, a pesar de no tener un sistema contable adecuado, contar con políticas bien estructuradas ayudan a identificar los riesgos asociados a una cartera vencida, establecer límites de crédito, plazos de pago y definir procedimientos de seguimiento y cobranza. Así mismo, facilita el cumplimiento de las obligaciones. Sin embargo, la falta de liquidez derivada de la gestión de una cuenta por cobrar limita la acción de inversión y al crecimiento competitivo.

3.1.6. Factibilidad de la propuesta.

3.1.6.1. Factor técnico.

Desde un punto de vista técnico, la propuesta es factible dado que se apoya en un método

simple para el desarrollo de políticas y procedimientos contables. La evaluación de los procesos actuales y la reestructuración de procedimientos no requiere la implementación de sistemas informáticos complejos, sino la definición clara de lineamientos, flujos de trabajo y controles internos que se pueden aplicar con los recursos ya disponibles de la empresa. Además, cuenta con información básica sobre sus operaciones y cartera de clientes, lo que facilita el análisis.

3.1.6.2. Factor económico.

La ejecución de esta propuesta es viable en aspecto económico, debido a que no implica altos costos financieros para la empresa, ya que no requiere inversión en infraestructura o adquirir tecnología. En cambio, los beneficios son significativos, ya que la aplicación de buenas políticas y procedimientos en las cuentas por cobrar aporta una gestión eficiente, lo que se traduce en la mejora directa de la liquidez y en la reducción de pérdidas por incobrabilidad.

3.1.6.3. Recurso humano.

La opción presente es factible en lo que respecta al personal de Operchiquito S.A., puesto que se emplea el equipo administrativo y contable existente, el cual se puede ajustar sin dificultad alguna a la adopción de nuevas regulaciones, esta opción incluye la creación de directrices claras, lo que facilita la formación del personal para garantizar que quienes deban llevar a cabo estas tareas entiendan su papel en el procedimiento.

3.1.7. Beneficiarios

Entre los beneficiarios que resultan de implementar en manual de políticas y procedimientos son los actores internos que participan en la gestión financiera y operativa de OPERCHIKUITO S.A., al implementar políticas claras para el manejo del activo de cuentas por cobrar, la empresa se verá fortalecida en su capacidad para mantener una liquidez estable, responder con eficiencia a sus compromisos financieros y proyectar con mayor seguridad su crecimiento en el sector portuario. De igual manera, el jefe financiero y contador se beneficiarán al tener lineamientos concretos que facilitarán el desarrollo de sus funciones, promoviendo un entorno de trabajo eficiente y organizado. A nivel de la estructura, el gerente general también

resultará beneficiado, ya que contará con información más confiable para la toma de decisiones estratégicas, mientras que los socios o accionistas podrán percibir una mejora en la sostenibilidad y rentabilidad del negocio. En conjunto, esta propuesta contribuye al fortalecimiento institucional de OPERCHIKUITO S.A., aportando valor a cada nivel dentro de la organización.

3.1.8. Desarrollo de la propuesta

La presente propuesta sobre un manual de políticas y procedimientos para la gestión de cuentas por cobrar de la empresa OPERCHIKUITO S.A., busca que la comercializadora tenga una herramienta la cual facilite el manejo y control de sus recaudaciones pendientes, identificándolos bajo una estandarización esquemática que respalde la integridad y necesidad de optimizar la información relacionada con los procesos internos de las cuentas por cobrar.

El manual abarcara políticas internas que midan las responsabilidades del personal, el control de cuentas y las auditorias periódicas que permitan validar la confiabilidad y veracidad de los datos generados. También, comprenderá los puntos clave ligados a la gestión de cuentas por cobrar, integrando el otorgamiento de crédito, facturación, registro, seguimiento de las cuentas y gestión de cobranza.

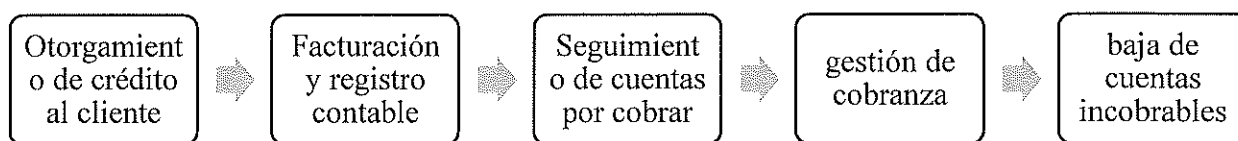
El contenido del manual comprenderá de:

- Introducción
- Objetivo
- Alcance
- Procedimiento para el otorgamiento de crédito al cliente
- Procedimiento para la facturación y registro contable
- Procedimiento para el seguimiento de cuentas por cobrar
- Procedimiento para la gestión de cobranza
- Procedimiento para la baja de cuentas incobrables, quiebra, fallecimiento y cuenta por más de 5 años.

3.1.8.1. Procesos.

A continuación, se detallan los procesos que estarán en el manual de procedimiento para la gestión de cuentas por cobrar.

Figura 1. Procesos del manual de procedimiento.



Nota: Estos son los procesos para la elaboración del manual de procedimiento.

3.1.8.2. Simbología

Para el diseño de este proceso se utilizará la metodología ANSI cuyo significado es Instituto Nacional Estadounidense de Estándares.

Tabla 18. Simbología ANSI para diagramas de Flujo.

Símbolo	Nombre	Descripción
	Inicio / Fin	Indica el inicio y final de un proceso.
	Proceso	Aquí se dan los pasos que se desarrollarán.
	Documento	Papeles que respaldan las actividades
	Decisión	Parte donde denota una decisión de Si/No
	Archivo	almacenamiento de la información
	Referencia de página	Conecta el fin de un proceso, con la entrada en otro
	Flujo	Secuencia u orden del proceso.

Nota: La presente tabla describe la utilización de la simbología aplicando el método ANSI, Elaborado por: Johan Jonnais Romero Garcia.

MANUAL DE POLITICAS Y PROCEDIMIENTO PARA LA GESTION DE CUENTAS POR COBRAR



OPERCHIQUITO S.A.

Romero García Johan Jonnaïs

Manabí – Manta – Manta Calle 15 avenida 6

Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 1/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

Contenido

Introducción.....	2
Objetivo	3
Alcance.....	3
Políticas Contables.....	4
Procedimiento para el Otorgamiento de Crédito al Cliente.....	4
Procedimiento para la Facturación y Registro Contable.....	8
Procedimiento para la Seguimiento de Cuentas por Cobrar.....	12
Procedimiento para la Gestión de Cobranza.....	16
Procedimiento para la baja de cuentas incobrables, quiebra, fallecimiento y cuenta por más de 5 años.....	22

Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 2/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

Introducción

El presente manual de funciones y procedimientos para el área de cuentas por cobrar ha sido desarrollado con el propósito de estandarizar y fortalecer los procesos relacionados con la gestión del crédito a clientes, la facturación, el seguimiento de saldos y la recuperación de cartera, una gestión eficiente de las cuentas pendientes es fundamental para preservar la capacidad de pago y garantizar la solidez financiera de la organización, además de establecer normas precisas para cada etapa del procedimiento, definiendo tareas, roles y métodos que deben respetar los empleados, de igual manera incorpora regulaciones internas destinadas a reducir los riesgos asociados al crédito, optimizar los plazos de respuesta del cliente y garantizar la claridad y seguimiento de las actividades contables.

La gestión financiera es de gran importancia para cualquier empresa, debido a que esto permite que se tomen decisiones eficientes y se asegure el retorno financiero de la empresa, sin embargo, en caso de que exista algún tipo de desequilibrio financiero esto podría generar una falta de liquidez y, en consecuencia, podría inferirse que se trata de una inadecuada implementación en las políticas establecidas en la empresa.

Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 3/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

Objetivo

Proporcionar una guía de trabajo que facilite la correcta gestión de cuentas por cobrar dentro de la empresa comercializadora y operadora portuaria Chiquito OPERCHIKUITO S.A. El objetivo principal es establecer de forma clara y estructurada las funciones, políticas y procedimientos operativos que regulen el proceso de cuentas por cobrar en la empresa, con el fin de mejorar el control interno, optimizar la gestión del crédito y garantizar una recuperación oportuna de los recursos financieros.

Alcance

Este manual de roles y procedimientos esta destinado a todo el equipo que se involucra, de manera directa o indirecta, en la administración y cuentas por cobrar de la compañía, su contenido abarca desde la evaluación y autorización del crédito a los clientes, la emisión y registro contable de las facturas y retenciones, el monitoreo continuo de los saldos pendientes, hasta la implementación de medidas para la cobranza tanto preventiva como correctiva, además se incluyen responsables asignados, formatos que se recomiendan y puntos de control para cada tarea, favoreciendo una administración que sea eficaz, clara y acorde con las mejoras prácticas contables y administrativas.

Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 4/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

Políticas.

- ✓ Se realizará de forma mensualizada la conciliación de las cuentas por cobrar, con la finalidad de verificar la correspondencia entre los pagos registrados y los montos recibidos, garantizando así el cumplimiento oportuno por parte del cliente.
- ✓ Se procurará mantener el período medio de cobranza por debajo de los 30 días calendario para cada cliente, como medida para preservar la liquidez operativa de la empresa.
- ✓ En el caso de incumplir con los plazos de pagos ya establecidos, se aplicará un interés por mora de hasta el 10% en conformidad con lo estipulado en la normativa del banco central del Ecuador.
- ✓ Toda nota de crédito emitida deberá archivararse con la documentación de respaldo correspondiente, incluyendo la solicitud, aprobación y justificación contable.
- ✓ Las devoluciones y rebajas concedidas a los clientes deberán estar debidamente documentadas mediante la emisión de una nota de crédito, autorizada por el área administrativa.
- ✓ Las estimaciones periódicas para cuentas de cobro dudoso serán registradas en la cuenta de provisión para cuentas incobrables – clientes, y deberán oscilar entre el 1% y el 10% del total de las cuentas por cobrar, conforme a lo establecido por las disposiciones legales pertinentes.
- ✓ Las cobranzas realizadas a los clientes deberán remitirse semanalmente al departamento financiero. Posteriormente, el contador será el responsable de realizar el depósito correspondiente en la cuenta bancaria institucional.

Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 5/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

- ✓ Se deberá mantener un nivel de cuentas por cobrar vencidas inferiores al 5% del total de la cartera crediticia activa, como indicador clave de gestión y eficiencia en la cobranza.
- ✓ Se notificará al cliente mediante correo electrónico un recordatorio del saldo pendiente de pago, con al menos 48 horas de anticipación a la fecha de vencimiento del crédito.
- ✓ Antes de otorgarle crédito a un cliente nuevo, se deberá realizar una evaluación de riesgo que incluya referencias comerciales, historial de pago y un análisis financiero básico, con el fin de minimizar el incumplimiento de pago.

Procedimiento para Otorgar Crédito al Cliente

Objetivo.

implementar un método organizado y controlado para la valoración, examen y autorización de peticiones de crédito de los clientes asegurando la reducción de riesgos.

Descripción.

El procedimiento para conceder crédito comienza con la recepción oficial de la solicitud del cliente, complementada con los documentos requeridos en una lista de verificación previamente establecida, después se lleva a cabo una inspección detallada de los documentos y referencias comerciales para verificar la autenticidad de la información, luego se revisa el historial de crédito del solicitante y se analiza el grado de riesgo mediante una matriz de evaluación, a partir de esta información se elabora un informe técnico que se envía al director financiero y al gerente para su autorización.

Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 6/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

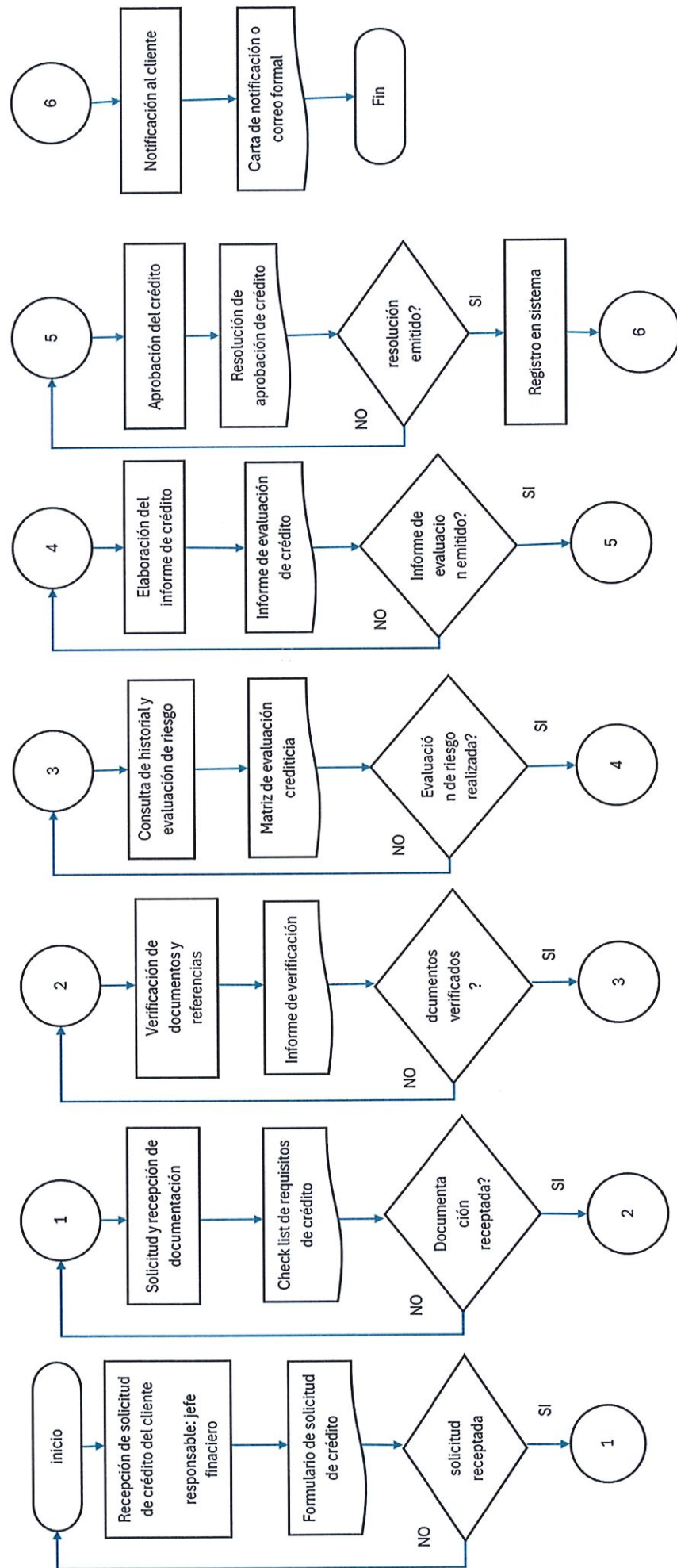
Tabla 19. Procedimiento para el Otorgamiento de Crédito al Cliente.

Proceso	Responsable	Documento
Recepción de solicitud de crédito del cliente	Jefe financiero	Formulario de solicitud de crédito
Solicitud y recepción de documentación		Check list de requisitos de crédito
Verificación de documentos y referencias		Informe de verificación
Consulta de historial y evaluación de riesgo		Matriz de evaluación crediticia
Elaboración del informe de crédito		Informe de evaluación de crédito
Aprobación del crédito		Resolución de aprobación de crédito
Notificación al cliente		Carta de notificación o correo formal

Nota: En la tabla se muestra el Procedimiento para el Otorgamiento de Crédito al Cliente

Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 7/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

Figura 2. Flujograma para el Otorgamiento de Crédito al Cliente.



Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 8/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

Figura 3. Formato de Chek List

CHECK LIST DE DOCUMENTOS PARA OTORGAMIENTO DE CRÉDITO

Cliente: _____

RUC/Cédula: _____

Fecha de recepción de la solicitud: ____ / ____ / ____

Responsable de revisión: _____

N°	Documento Requerido	Recibido (✓)	Observaciones
1	Formulario de solicitud de crédito debidamente llenado		
2	Copia de RUC o cédula de identidad vigente		
3	Copia de nombramiento del representante legal (si aplica)		
4	Estados financieros actualizados (últimos 2 años)		
5	Certificado bancario o referencia bancaria		
6	Referencias comerciales (mínimo dos)		
7	Copia de planilla de servicios básicos		
8	Autorización para consulta en burós de crédito		
9	Contrato o acuerdo comercial preliminar (si aplica)		
10	Otros: _____		

Observaciones generales:

Firma del responsable: _____

Fecha: ____ / ____ / ____

Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 9/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

Procedimiento para la facturación y el registro contable.

Objetivo.

Asegurar la adecuada creación, verificación, registro y archivo de las facturas emitidas por la venta de mercadería, garantizando que se cumplan las normativas fiscales actuales, la precisión contable y la capacidad de rastrear las transacciones realizadas a los clientes

Descripción.

Este procedimiento comienza con la confirmación de recepción de la mercadería por parte del cliente, utilizando un documento de remisión u orden de entrega, continua con el departamento contable revisando la información del cliente y los términos pactados antes de proceder a generar la factura electrónica aprobada por el SRI. Una vez que se ha creado la factura, se comprueban los datos para asegurar su adecuada inclusión en el sistema contable, después de ellos la factura se envía al cliente por medios digitales.

Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 10/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

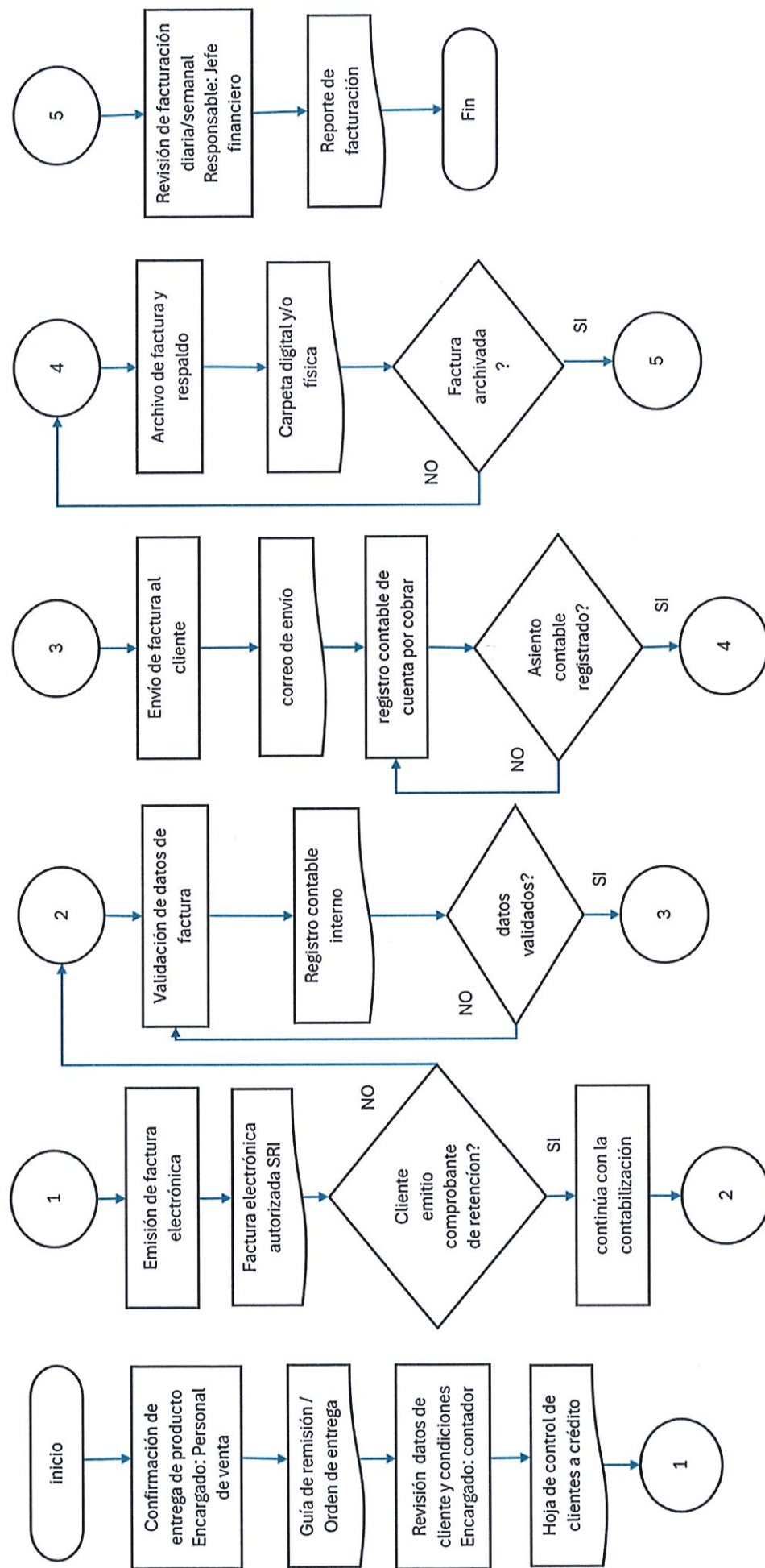
Tabla 20. Procedimiento para la facturación y el registro contable.

Proceso	Responsable	Documento
Confirmación de entrega de producto o servicio	Ventas / Bodega	Guía de remisión / Orden de entrega
Revisión de datos de cliente y condiciones	Contabilidad	Hoja de control de clientes a crédito
Emisión de factura electrónica		Factura electrónica autorizada SRI
Validación de datos de factura		Registro contable interno
Envío de factura al cliente		Correo de envío.
Registro contable de cuenta por cobrar		Asiento contable (CxC – Ventas)
Archivo de factura y respaldo		Carpeta digital y/o física
Revisión de facturación diaria/semanal	Jefe financiero	Reporte de facturación

Nota: En la tabla se muestra el procedimiento para la facturación y el registro contable

Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 11/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

Figura 4. Flujograma para la facturación y el registro contable.



Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 12/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

Figura 5. Formato de hoja de Control de Crédito.

Fecha de registro: ____ / ____ / ____

Responsable: _____

N°	Nombre del Cliente	RUC/Cédula	Monto Aprobado (\$)	Plazo (días)	Condiciones de Pago
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Figura 6. Formato para el registro de Cuenta Contable.

Fecha del asiento: ____ / ____ / ____

Responsable contable: _____

Código	Fecha	Cuenta	Debe	Haber
110101		Clientes - Cuentas por Cobrar	XXXX	
410101		Ventas de productos/servicios		XXXX

Firma del responsable: _____

Fecha: ____ / ____ / ____

Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 13/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

Procedimiento para el Seguimiento de Cuentas por Cobrar.

Objetivo.

Monitorear de forma continua el estado de las cuentas por cobrar para anticipar riesgos de morosidad, mantener una adecuada liquidez financiera y garantizar una gestión eficiente del flujo de ingresos derivados de las ventas a crédito.

Descripción.

El procedimiento da inicio con la creación regular de informes sobre los saldos que los clientes adeudan, lo que ayuda a detectar cantidades que se acercan a su vencimiento y activar avisos, dependiendo de la situación de la deuda, se envían recordatorios a través de correo electrónico, llamadas o mensajes directo, cada interacción se anota en un registro de seguimiento, facilitando la continuidad del proceso. En caso de detectar saldos críticos o clientes reincidentes, se realiza un informe para escalar el caso al jefe financiero.

Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		 OPERCHIKITO S.A.
Pag 14/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

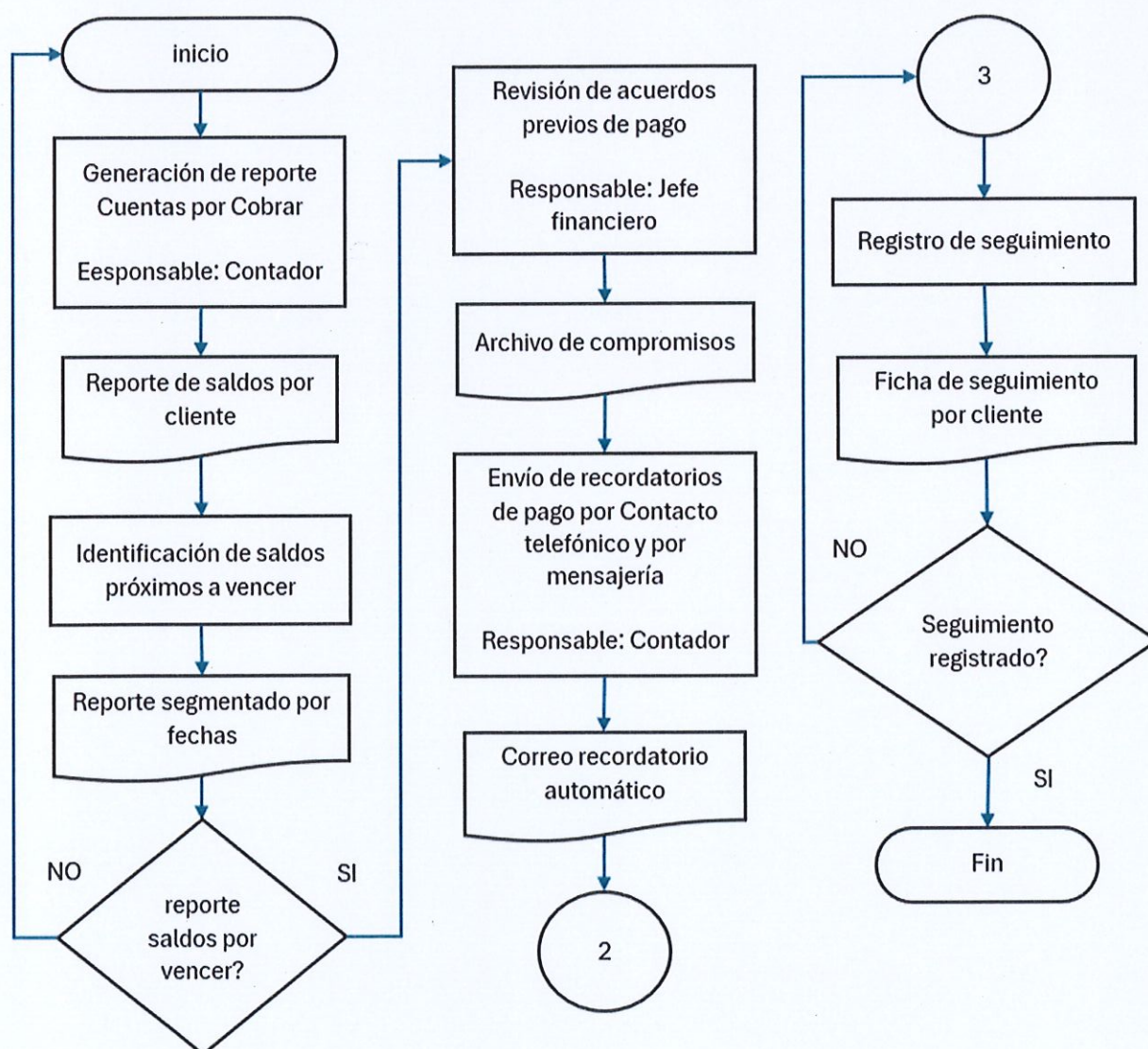
Tabla 21. Procedimiento para el Seguimiento de Cuentas por Cobrar.

Proceso	Responsable	Documento
Generación del reporte de CxC	Contabilidad	Reporte de saldos por cliente
Identificación de saldos próximos a vencer		Reporte segmentado por fechas
Revisión de acuerdos previos de pago	Jefe financiero	Archivo de compromisos
Envío de recordatorios por Contacto telefónico y por mensajería	Contabilidad	Bitácora de contacto y Correo recordatorio automático
Registro de seguimiento		Ficha de seguimiento por cliente

Nota: En la tabla se muestra procedimiento para el Seguimiento de Cuentas por Cobrar

Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 15/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

Figura 7. *Flujograma para el Seguimiento de Cuentas por Cobrar.*



Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 16/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

Figura 8. *Formato de Control de Seguimiento clientes.*

Cliente: _____
RUC/Cédula: _____
Responsable de seguimiento: _____
Fecha de inicio del seguimiento: ____ / ____ / ____

Fecha	Medio de Contacto	Nombre del Contacto	Resumen de Gestión	Compromiso de Pago	Estado (Cumplido / Pendiente)
1					
2					
3					
4					
5					

Observaciones adicionales:

Firma del responsable: _____
Fecha: ____ / ____ / ____

Figura 9. *Formato de días de mora de clientes.*

Nombre del Cliente	Fecha de Vencimiento	Días de Mora	Monto Pendiente	Medio de Contacto	Fecha de Contacto	Estado del Seguimiento	Responsable	Observaciones

Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 17/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

Procedimiento para la Gestión de Cobranza.

Objetivo.

Desarrollar medidas concretas para la recuperación eficaz de cuentas atrasadas, mediante tácticas de negociación, monitoreo y la implementación de acciones correctivas o legales, con el objetivo de reducir las pérdidas económicas y optimizar el desempeño de la cartera de cobranza.

Descripción.

Este protocolo se inicia cuando un cliente no cumple con los plazos de pago fijados, el procedimiento comienza con la recepción de la lista de cuentas en mora, que se clasifican según la antigüedad de las deudas, si hay incumplimientos frecuentes o el cliente se niega a pagar, se lleva a cabo un escalamiento del caso, que podría incluir iniciativas legales o contabilizar como incobrable, este enfoque permite a la empresa gestionar adecuadamente los activos por cobrar y mitigar el impacto financiero de cuentas incobrables, mejorando la administración de crédito.

Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 18/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

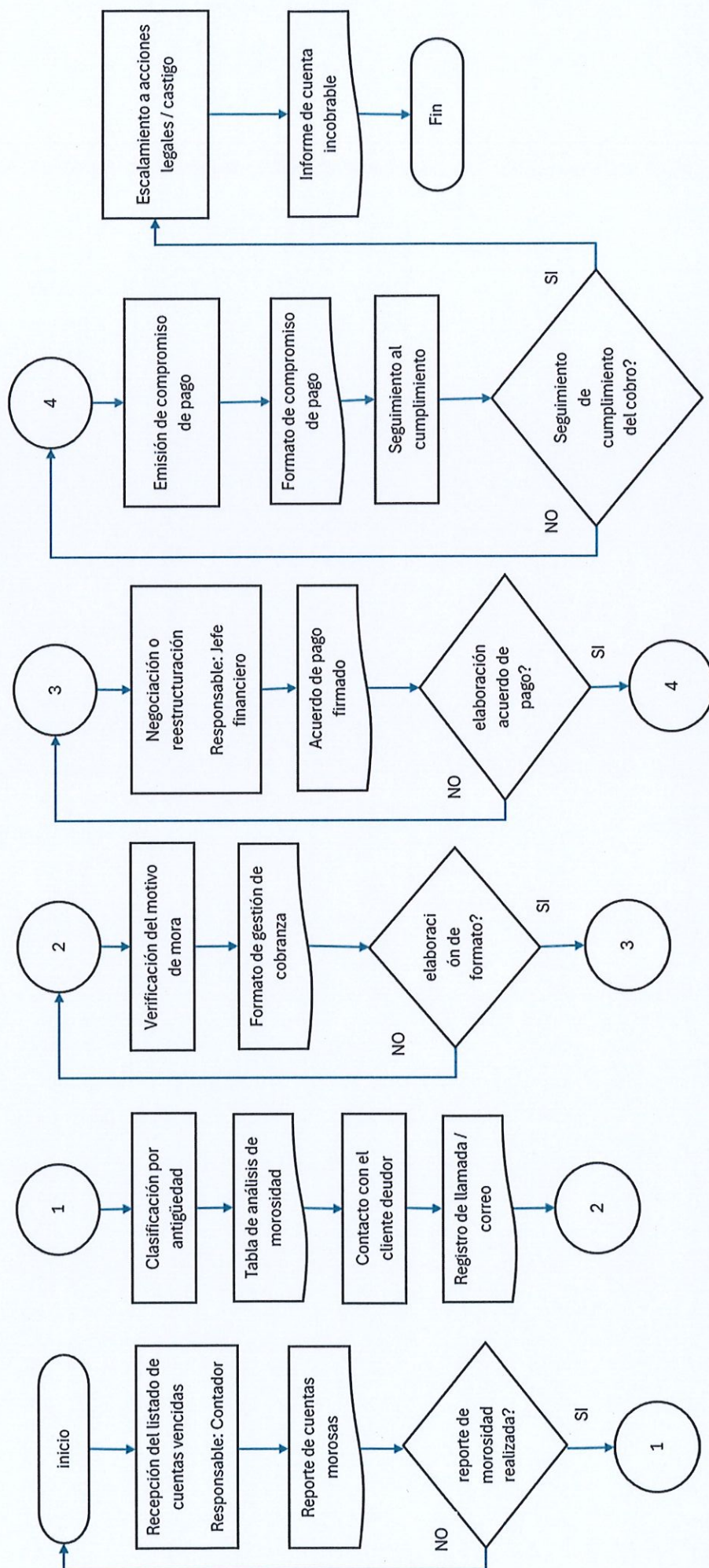
Tabla 22. Procedimiento para la Gestión de Cobranza.

Nota: En la tabla se muestra el procedimiento para la Gestión de Cobranza.

Proceso	Responsable	Documento
Recepción del listado de cuentas vencidas	Contabilidad	Reporte de cuentas morosas
Clasificación por antigüedad		Tabla de análisis de mora
Contacto con el cliente deudor		Registro de llamada / correo
Verificación del motivo de mora		Formato de gestión de cobranza
Negociación o reestructuración	Jefe financiero	Acuerdo de pago firmado
Emisión de compromiso de pago		Formato de compromiso de pago
Seguimiento al cumplimiento		Bitácora de seguimiento
Escalamiento a acciones legales / castigo		Informe de cuenta incobrable

Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		 OPERCHIKUITO S.A.
Pag 19/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

Figura 10. Flujiograma para la Gestión de Cobranza.



Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 20/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

Figura 11. Formato de Gestión de Cobranza.

Cliente: _____

RUC/Cédula: _____

Fecha de contacto: ____ / ____ / ____

Responsable de cobranza: _____

Fecha de Mora	Monto Adeudado (\$)	Motivo de Mora	Medio de Contacto	Resumen de Gestión

Observaciones: _____

Firma del responsable: _____

Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 21/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

Figura 12. Formato de Acuerdo de Pago.

En la ciudad de _____, a los ____ días del mes de _____ del _____,

Comparecen por una parte el cliente:

_____, con RUC/Cédula N° _____, y por otra parte el representante de la empresa, _____, en calidad de responsable de cobranza.

Ambas partes acuerdan lo siguiente:

1. El cliente reconoce una deuda pendiente por el valor de \$ _____, correspondiente a facturas emitidas el ____ / ____ / _____.

2. El cliente se compromete a cancelar dicho valor en el siguiente cronograma de pagos:

- Fecha de pago 1: ____ / ____ / _____ Monto: \$ _____

- Fecha de pago 2: ____ / ____ / _____ Monto: \$ _____

- Fecha de pago 3: ____ / ____ / _____ Monto: \$ _____

3. En caso de incumplimiento, la empresa se reserva el derecho de iniciar acciones legales.

Firma del cliente: _____

C.I./RUC: _____

Firma del representante de la empresa: _____

Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 22/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

Figura 13. Formato de compromiso de pago.

Yo, _____, con C.I./RUC N° _____, me comprometo a cancelar la suma de \$ _____ a favor de la empresa _____, correspondiente a obligaciones pendientes por servicios/productos prestados.

El pago se realizará el día ____ / ____ / ____ mediante _____ (transferencia, efectivo, etc.).

Me comprometo a cumplir con esta obligación en la fecha acordada, caso contrario autorizo a la empresa a proceder con las acciones legales pertinentes.

Firma del cliente: _____

Fecha: ____ / ____ / ____

Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 23/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

Procedimiento para la baja de cuentas incobrables, quiebra, fallecimiento y cuenta por más de 5 años.

Objetivo.

Elaborar un procedimiento uniforme para detectar, valorar, aprobar y registrar contablemente la eliminación o también llamando baja de cuentas por cobrar que se consideran incobrables, con el objetivo de preservar coherencia en los informes financieros y ajustarse a la normativa.

Descripción.

Este proceso se pone en marcha cuando se han intentado todas las acciones de recaudación sin recibir una respuesta efectiva por parte del cliente, comenzando con la evaluación del historial de cobro, seguido por el análisis técnico que establece el grado de incobrabilidad, si se encuentra que es adecuado dar de baja, se crea un informe justo con el acta de soporte y se remite a gerencia para su aprobación.

También se da el caso de liquidación de empresa por parte del cliente, el cual se procede a verificar mediante resolución de liquidación, se aprobada la baja y se procede al registro contable correspondiente; en caso de fallecimiento del cliente, se verifica mediante certificado de defunción, se da de baja y se registra y por último en caso de tener cuenta dada de baja pero el cliente cancela su deuda después de 5 años, se procede a reversar el asiento contable y se registra en ingreso. Este procedimiento es fundamental para depurar los saldos incobrables, reducir riesgos financieros y garantizar el cumplimiento de las disposiciones tributarias conforme a lo establecido en el Art. 10 de la LORTI. Además, asegura que se conserve el respaldo documental para futuras auditorías o inspecciones fiscales.

Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 24/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

Tabla 23. Procedimiento para la baja de cuentas incobrables, quiebra, fallecimiento y cuenta por más de 5 años.

Nota: La tabla continua en la siguiente página.

Proceso	Responsable	Documento
verificación de gestión previa de cobranza	Contabilidad	Reporte de cuentas morosas
Revisión de documento soporte (matriz de morosidad, matriz gestión de cobro, registro llamadas, correos formales)		
Evaluación del nivel de incobrabilidad	Jefe financiero	Informe técnico de incobrabilidad
Caso 1: Verificación liquidación por quiebra	Contabilidad	Resolución de liquidación
Caso 2: Confirmación de fallecimiento del cliente		Certificado de defunción
Aprobación para dar de baja	Gerencia general	Acta de autorización de baja contable
Registro contable de la baja	Contabilidad	Formato de asiento contable

Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 25/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

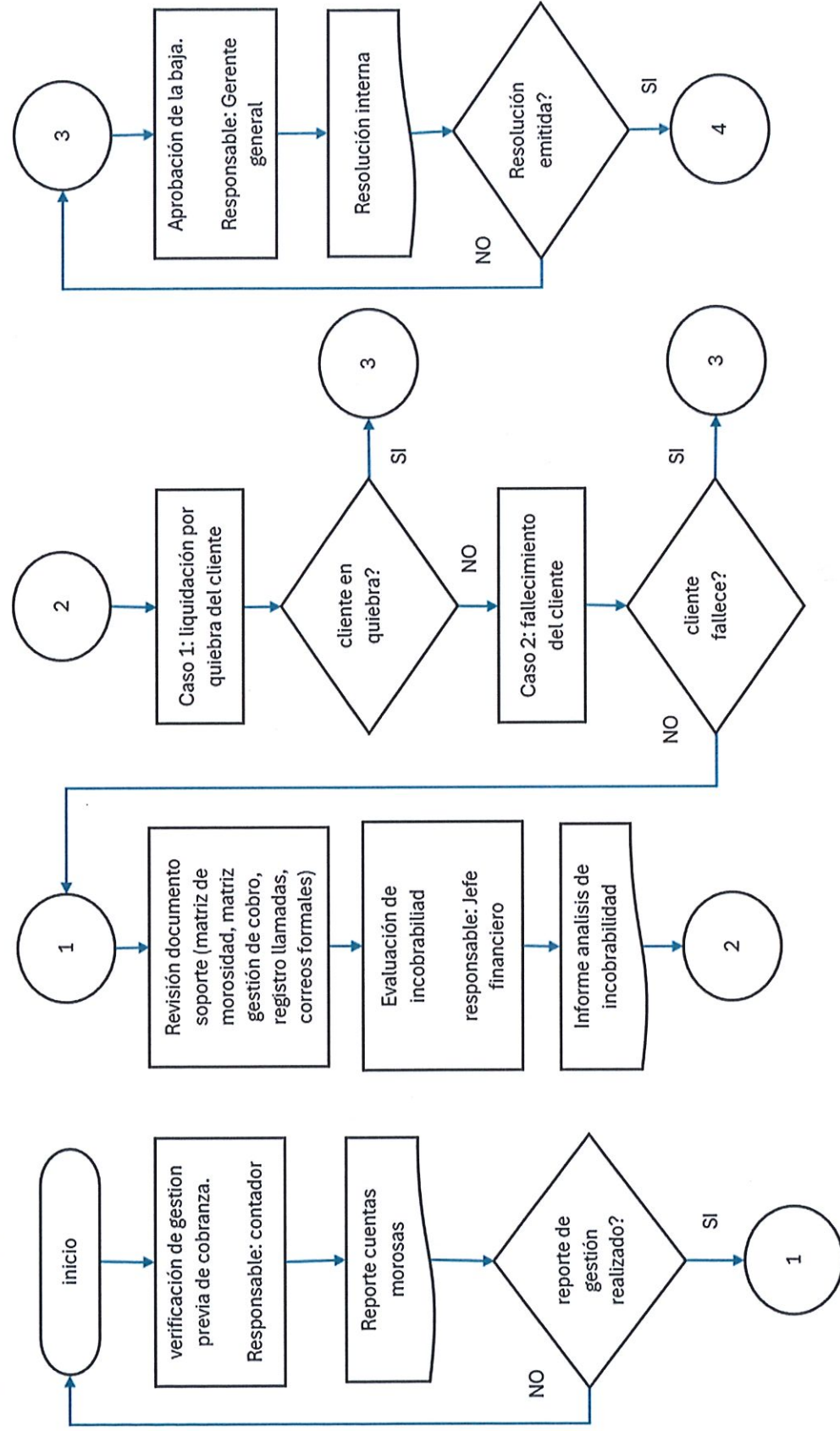
Caso 3: Cuenta se mantiene transcurrido 5 años (ya dada de baja).	Contabilidad	Formato de asiento contable
Reversión del asiento contable dado de baja		
Registro de pago de deuda (transcurrido 5 años) ya dada de baja.		
Actualización del estado cartera y archivo		Reporte actualizado y respaldo archivado

Nota: en la tabla se muestra el procedimiento para la baja de cuentas incobrables, quiebra, fallecimiento y cuenta por más de 5 años

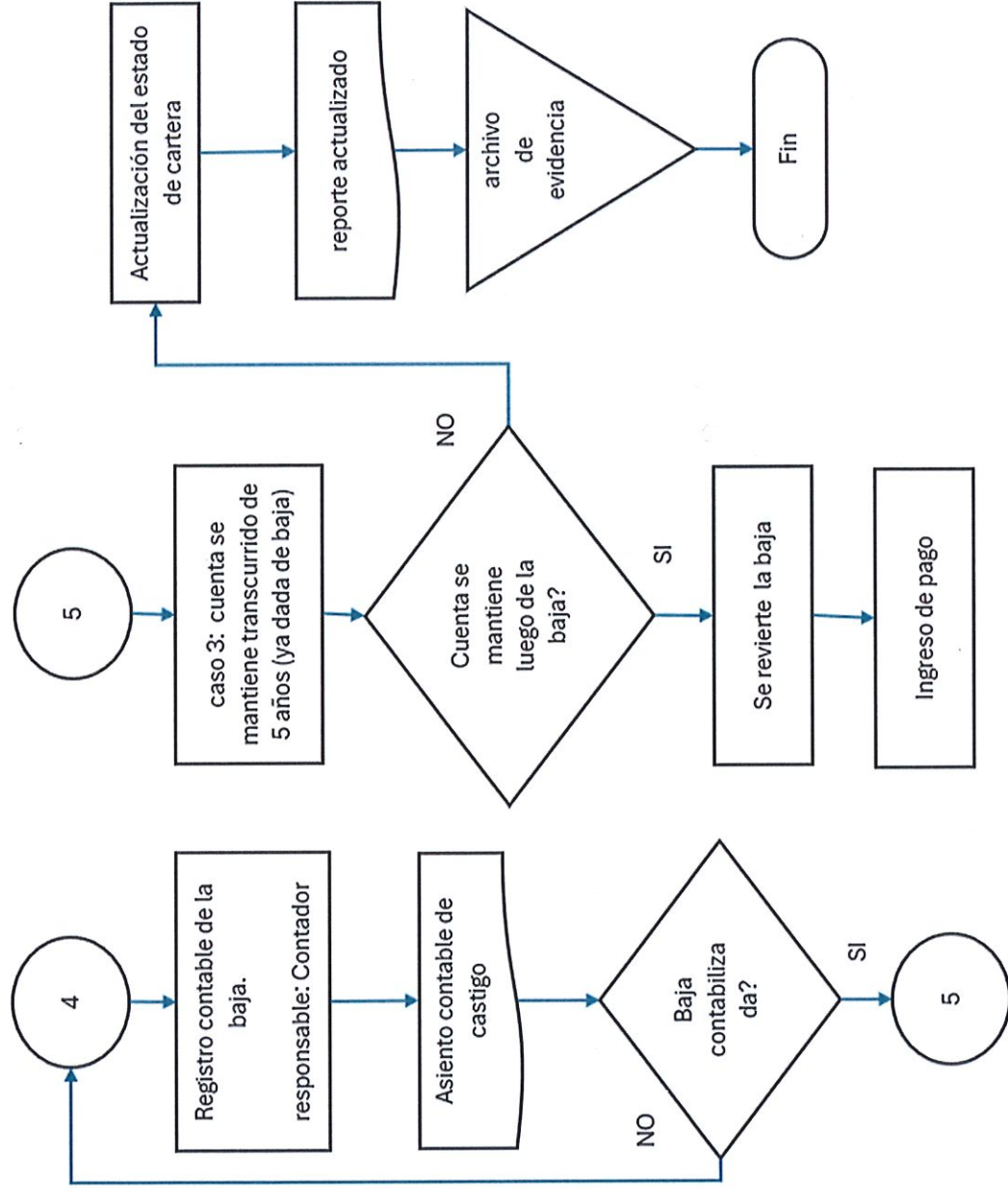
Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar	
Pag 26/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT



Figura 14. Flujoograma de la baja de cuentas incobrables, quiebra, fallecimiento y cuenta por más de 5 años.



Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 27/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	



Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 28/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

Figura 15. Formato de Acta de baja de cuenta incobrable.

Acta de Baja de Cuenta Incobrable

En la ciudad de a los días del mes de del reunidos en las oficinas de la empresa OPERCHIKITO S.A los abajo firmantes, en calidad de Gerente General y Jefe Financiero, han evaluado el informe técnico presentado por el área financiera sobre la cuenta por cobrar correspondiente al cliente, la cual presenta un saldo pendiente de.....

Luego de revisar el historial de gestión de cobranza, documentación de respaldo y el análisis de la antigüedad de la deuda, se concluye que la cuenta mencionada ha cumplido con los criterios para ser considerada incobrable.

Por tanto, se aprueba la baja contable de dicha cuenta, conforme a las políticas internas y normativas tributarias vigentes.

Jefe Financiero

Contador General

Gerente General

Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 29/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

Figura 16. Informe Técnico de incobrabilidad.

Informe Técnico de Incobrabilidad

Cliente:

Identificación:

Saldo pendiente:

Fecha de vencimiento original:

Tiempo de mora:

Resumen de Gestión:

Se realizaron múltiples intentos de cobro, incluyendo llamadas telefónicas, correos electrónicos y notificaciones formales.

El cliente no ha respondido satisfactoriamente ni ha realizado pagos. La cuenta presenta una mora mayor a días.

Justificación Técnica:

De acuerdo con el análisis de antigüedad y los esfuerzos de cobranza documentados, se concluye que la probabilidad de recuperación es nula. Se recomienda proceder con la baja contable.

Elaborado por: _____

Cargo: _____

Fecha: _____

Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 30/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

Figura 17. Formato de asiento de cuenta contable.

Fecha	Cuenta	Debe (USD)	Haber (USD)
XXX	Baja de cuentas por cobrar	XXXX	
	Cuentas por cobrar clientes		XXXX
R/F. Registro contable de baja por de la cuenta del cliente.....			

Nota: Asiento contable para la baja por incobrabilidad, liquidación y fallecimiento.

Figura 18. Formato de asiento contable por reversión de la baja de cuentas.

Fecha	Cuenta	Debe (USD)	Haber (USD)
XXX	Cuentas por cobrar clientes	XXXX	
	baja de cuentas por cobrar		XXXX
R/F. Registro contable por reversión de baja la cuenta del cliente.....			

Nota: Asiento contable de ajuste por reversión baja generada por cuenta mayor a 5 años

Figura 19. Formato de asiento de cuenta contable por ingreso de pago de cuentas por cobrar.

Fecha	Cuenta	Debe (USD)	Haber (USD)
XXX	Efectivo y equivalente al efectivo	XXXX	
	Cuentas por cobrar clientes		XXXX
R/F. Registro contable por reversión de baja la cuenta del cliente.....			

Nota: Asiento contable de ajuste por ingreso del pago de cuentas por cobrar

Código: MGCXC - 001 Fecha de Emisión: 2025	Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar		
Pag 31/31	Elaborado por: JJRG	Revisado y aprobado por: ACHT	

Con este documento se concluye la elaboración del Manual para la Gestión de Cuentas por Cobrar de la empresa OPERCHIQUITO S.A., diseñado en base a principios administrativos adecuados y alineado con las normativas internas de la organización.

Este documento está diseñado para ser una guía que unifique los procesos asociados al manejo, seguimiento, recuperación y cierre contable de las cuentas por cobrar, su implementación ayudará a mejorar las actividades, asegurar la claridad en los métodos y conservar registros de finanzas precisos.

La información presentada ha sido revisada y aprobada por las áreas encargadas, lo que garantiza su relevancia y alineación con las metas de la empresa.

CONCLUSIONES

- ✓ Los resultados obtenidos permiten confirmar que la ausencia de políticas y procedimientos formales en la gestión de cuentas por cobrar constituye un factor determinante en la estabilidad de la liquidez de Operchiquito S.A. Este hallazgo es consistente con lo señalado en la bibliografía financiera dónde se establece que una administración ineficiente del cobro de cuentas debilita la capacidad de pagos, limita la operatividad y restringe la inversión empresarial. Asimismo, la evidencia recopilada demuestra que la problemática se origina en la informalidad de los procesos de cobro y en las carencia de normativas internas de control, lo que coincide con estudios previos que destacan la necesidad de sistemas contables estructurados para garantizar la sostenibilidad financiera de la organización.
- ✓ La Evaluación del Estado actual del proceso de gestión de cuentas por cobrar en Operchiquito S.A., Permitió identificar que la ausencia de políticas y lineamientos formales de cobranza contribuyen a al existencia de una problemática dentro de la empresa, Ante esta situación la implementación de normas contables claras y procedimientos adecuados se presenta como una alternativa efectiva y factible para optimizar el proceso de cobranza, Permitiendo reducir la morosidad, fortalecer el seguimiento de cobros y mejorar el flujo de efectivo generando estabilidad financiera.
- ✓ El desarrollo de esta propuesta ofrece un valor estratégico en todos los niveles de la organización, no solo por su influencia directa con la liquidez, sino también por el impacto positivo en la toma de decisiones de la gerencia y el fortalecimiento organizacional, al proporcionar al personal administrativo y financiero herramientas claras para gestionar cuentas por cobrar, promueve una cultura organizacional centrada en la responsabilidad, la transparencia y la eficiencia. A largo plazo estas mejoras permitirán a la empresa posicionarse de manera más robusta ante sus competidores, atrayendo nuevas oportunidades de negocio e inversión.

RECOMENDACIONES

- ✓ A la alta dirección de OPERCHQUITO S.A., aprobar e implementar el manual de políticas y procedimientos para la gestión de cuentas por cobrar, garantizando que su aplicación se realice de manera uniforme y progresiva en todas las áreas involucradas. Esta implementación debe ir acompañada de un programa de inducción interna que capacite al personal sobre los nuevos lineamientos, asegurando la correcta ejecución de las tareas asignadas y minimizando la resistencia al cambio en la organización.
- ✓ Es esencial implementar métodos de supervisión y valoración contante de la base de clientes, así como métricas de rendimientos vinculadas a la recuperación de deudas, para detectar a tiempo posibles irregularidades y poder tomar acciones correctivas, estas valoraciones deben integrarse en un plan financiero regular que facilite el seguimiento de las estrategias aplicadas, realizar ajustes de ser necesario y asegurar que apoyen el refuerzo de la liquidez de la empresa de manera sostenible.
- ✓ Se sugiere la implementación de un sistema contable para el buen manejo financiero dentro de la empresa, promoviendo la disciplina entre los procesos contables y administrativos, en especial al seguimiento riguroso de las cuentas por cobrar. fomentar el compromiso de cada colaborador con el cumplimiento de los procedimientos, implementar auditorías internas periódicas para mejorar continuamente los procesos. De esta forma, permitirá a la empresa OPERCHQUITO S.A., sostener una operación eficiente, competitiva y financieramente estable.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA.

- Abreu, J. L. (2014). El Método de la Investigación. *Daena: International Journal of Good Conscience*, 9(3), 195–204.
- Aching Guzman, C. (2005). *Ratios Financieros*. <https://gestiopolis.com/wp-content/uploads/2005/09/ratios-financieros-matematicas-financieras-1.pdf>
- Adrian Trujillo, V. R. (2024). *ANÁLISIS HORIZONTAL Y VERTICAL A LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LAS EMPRESAS DEL PERÚ, SECTOR SERVICIOS: CASO EMPRESA DE TRANSPORTES BELLA ESPERANZA E.I.R.L, HUÁNUCO, 2023*.
- Araiza Martínez, V. (2005). Administración de las cuentas por cobrar. *Comité Técnico Nacional de Tesorería*, 13, 1–38. https://www.imef.org.mx/publicaciones/boletines tecnicosorig/BOL_13_05_CTN_TE.PDF
- Bustamante, R. C. (2008). *Informe Especial-Ratios Financieros*. 1–3. https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/56452746/1_lectura_ratios_1-libre.pdf?1525050982=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DLectura_ratios.pdf&Expires=1729989848&Signature=VYo~1YV4P2WLLTLfAPIBP2J9YC7pLhcXLbwB0XVwE7ps4KQFE7cOhuxpbyhXZ9oshUg11
- Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2013). *Financial Management: Theory and Practice*. Cengage Learning.
- Caminada Castillo, I. S., Lázaro Chuquimez, L. M., & Salazar Gutierrez, A. M. (2020). *GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA I.J.I.S.A.C AGENTES DE ADUANA, PERÍODO 2015-2019*.

- Campos y Covarrubias, G., & Lule Martí-nez, N. E. (2012). La Observación, Un Método Para El Estudio De La Realidad. *Xihmai*, 7(13), 45–60. <https://doi.org/10.37646/xihmai.v7i13.202>
- Casas Anguita, J., Repullo Labrador, J. R., & Donado Campos, J. (2003). La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos (I). *Atencion Primaria*, 31(8), 527–538. <https://doi.org/10.1157/13047738>
- Cedeño Mero, R., López Chávez, A., & Zambrano Loor, R. (2021). *LAS CUENTAS POR COBRAR Y EL IMPACTO FINANCIERO EN LA EMPRESA*. 2, 1–7.
- Cereceda Rodriguez, D. K. (2023). *CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CONSULTORES SOLUCIONES GROUP A & A S.A.C., PUENTE PIEDRA, 2019 - 2021*.
- Coello Martínez, A. M. (2015). Análisis horizontal y vertical de estados financieros. *Actualidad Empresarial*, VII(326), 1–2.
- Condori-Ojeda, P. (2020). Universo, población y muestra. *Acta Académica*, 1–16. <https://www.aacademica.org/cporfirio/18>
- Dávila Newman, G. (1976). EL RAZONAMIENTO INDUCTIVO Y DEDUCTIVO DENTRO DEL PROCESO INVESTIGATIVO EN CIENCIAS EXPERIMENTALES Y SOCIALES. *Journal of Medical Genetics*, 13(6), 469–476. <https://doi.org/10.1136/jmg.13.6.469>
- Flores Carrión, R. O., Huaman Vargas, P., & Huaman Yantas, G. Y. (2022). *Las cuentas por cobrar y la liquidez en el sector industrial del distrito Ate-2021*.
- Gallardo Díaz, D. R., & Lucano Marin, R. (2019). *GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD DE LAS*

EMPRESAS PERIODO 2010 A 2018: UNA REVISIÓN SISTEMÁTICA DE LA LITERATURA CIENTÍFICA.

- Gómez Díaz de León, C., & León de la Garza, E. A. (2014). *Método comparativo* (pp. 223–251).
http://eprints.uanl.mx/9943/1/carlos_gomez_diaz_cap11_metodocomparativo_pdf.pdf
- Gómez, L. (2010). Un espacio para la investigación documental. *Revista Vanguardia Psicológica Clínica Teórica y Práctica*, 1(2), 226–233.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4815129&info=resumen&idioma=SPA>
- Grajales G., T. (2000). Tipos de Investigación. *DIVULGARE Boletín Científico de La Escuela Superior de Actopan*, 1(1), 4–7. <https://doi.org/10.29057/esa.v1i1.1580>
- Guarderas Alvarado, M. M., & Concha Ramírez, J. (2022). Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa SERIMTEC S.A., de la ciudad de Guayaquil, año 2022. *Polo Del Conocimiento*, 8(8), 49–77.
<https://doi.org/10.23857/pc.v8i8.5835>
- Guevara Alban, G., Verdesoto Arguello, A., & Castro Molina, N. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *Recimundo*, 3, 163–173.
[https://doi.org/10.26820/recimundo/4.\(3\).julio.2020.163-173](https://doi.org/10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.163-173)
- Hernández Mendoza, S. L., & Avila, D. D. (2020). Técnicas e instrumentos de recolección de datos. *Theses and Dissertations*, 9(17), 137–162.
<https://doi.org/10.5040/9798216025450.ch-008>
- Higuerey Gómez, A. (2007). *Administración de Cuentas por Cobrar*. 46.
http://www.webdelprofesor.ula.ve/nucleotrujillo/anahigo/guias_finanzas1_pdf/te

- Huamán Heredia, A. D. (2022). Incidencia del control interno en la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Jaén Gas SAC- 2021. *Sapienza*, 3(1), 818–829. <https://doi.org/10.51798/sijis.v3i1.264>
- Kilpatrick, J., Dess, J., & Barter, L. (2020). *COVID-19 Gestión del flujo de efectivo durante periodos de crisis*.
- LEY DE COMPAÑIAS. (2020). Ley de Compañías. *Registro Oficial Del Ecuador*, II(347), 1–83.
- ley de regimen tributario interno (LTRI). (2024). *Ley de régimen tributario interno, LRTI*.
- Lizarzaburu Bolaños, E. R., Gómez Jacinto, L. G., & Beltrán López, R. (2016). *RATIOS FINANCIEROS* (Issue January 2021).
- Lopera Echavarria, J. D., Ramírez Gómez, C. A., Zuluaga Aristizábal, M. U., & Ortiz Vanegas, J. (2010). *EL MÉTODO ANALÍTICO COMO MÉTODO NATURAL*.
- Manrique Martinez, R. P. (2021). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa G & K Consultores SAC, año 2019*.
- Marquina Mantilla, A. N., & Morales Silva, A. A. (2017). *INCIDENCIA DE LA GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA SERVICIOS MÚLTIPLES CIELO AZUL E.I.R.L, CAJAMARCA-AÑO 2016*.
- Martinez, C. (2018). Investigación Descriptiva: Tipos y Características. *Lifeder.Com*, 7.
- Monje Álvarez, C. A. (2011). Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa. *Universidad Surcolombiana*, 1–216. <http://carmonje.wikispaces.com/file/view/Monje+Carlos+Arturo+->

+Guía+didáctica+Metodología+de+la+investigación.pdf

Mora Pisco, L. L., Duran Vasco, M. E., & Zambrano Loor, J. G. (2016). Consideraciones actuales sobre gestión empresarial. *Revista Científica Dominio de Investigación*, 2, 511–520.

<http://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/indexCienciaseconómicasyempresarialesComunicaciónCorta>

Murray, P. (2002). Gestión, información, conocimiento. *Biblios: Revista Electrónica de Bibliotecología, Archivología y Museología*, 14, 1. <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=293007&info=resumen&idioma=SPA>

Neira Sora, H. C. (2019). *CONTROL CONTABLE DE LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE KALPU S.A.C., CARABAYLLO, 2018*. 2016–2017. Trujillo-peru 2018

NIIF 9. (2019). Norma Internacional de Información Financiera 9 Instrumentos Financieros. *Niif* 9, 17(ii), 331–397. https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/niif/SpanishRed2020_IFRS10_GVT.pdf

Nolazco Labajos, F. A., Ortiz Taípe, I. L., & Carhuacho Mendoza, I. M. (2020). Las Cuentas por cobrar en una Empresa de Servicios, Lima 2018. *Espí-ritu Emprendedor TES*, 4(1), 13–27. <https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n1.2020.189>

Noriega Castro, J. V. (2011). *Administración de cuentas por cobrar-un enfoque para la toma de decisiones en la industria Maquiladora de prendas de vestir en Guatemala*. 94.

Normas Internacionales de Contabilidad (NIC 8). (2018). NIC 8 - Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores. *IFRS Foundation*, 1–46.

<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIC 8.pdf>

Obando, A. (2017). Investigación descriptiva con encuestas. *Ilumino*, 35. http://repositorio.usam.ac.cr/xmlui/bitstream/handle/506/828/LEC_MER_0008_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ordoñez Balón, K. B. (2021). *ANÁLISIS DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL*. 6.

Palmett Urzola, A. M. (2020). *MÉTODOS INDUCTIVO, DEDUCTIVO Y TEORÍA DE LA PEDAGOGÍA CRÍTICA*. 3(1), 36–42.

Peláez, A., Rodríguez, J., Ramírez, S., Pérez, L., Vázquez, A., & González, L. (2013). La entrevista. *Florencio Conde*, 177–179. <https://doi.org/10.31819/9783964569349-025>

Piza Burgos, N. D., Amaiquema Marquez, F. A., & Beltrán Baquerizo, G. E. (2019). Métodos Y Técnicas En La Investigación Cualitativa. Algunas Precisiones Necesarias. *Revista Conrado*, 15(70), 455–459. <http://conrado.ucf.edu.cu/index.php/conrado>

Quezada Neyra, L. F. (2021). *IMPLEMENTACIÓN DE POLITICAS DE GESTIÓN EN LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA REFERMAT S.A.C, PERIODO 2020*.

Robles Pastor, B. F. (2019). *Población y muestra Blancac*. 30(1), 245–246. <http://200.62.226.189/PuebloContinente/article/view/1269/1099>

Rosas Samillán, A. R., & Ochante Sanchez, K. N. (2021). *GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA ICONTEC DEL PERU S.R.L. EN EL DISTRITO DE MIRAFLORES - 2020*.

- Ruiz Huaman, Y. (2018). *Gestión de Cuentas Por Cobrar y Su Influencia en la Liquidez de la Empresa Trade Fega s.a , Distrito Miraflores Año 2018.*
- Sánchez Martínez, D. V. (2022). Técnicas e instrumentos de recolección de datos. *Boletín Científico de Las Ciencias Económico Administrativas Del ICEA*, 9(17), 51–53. <https://doi.org/10.29057/icea.v9i17.6019>
- Soledad Fabbri, M. (1998). *Las técnicas de investigación: la observación.* https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/56049637/Las_tecnicas_de_investigacion._Por_Prof._Maria_Soledad_Fabbri_.libre.pdf?1520987593=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DLas_tecnicas_de_investigacion_la_observa.pdf&Expires=1728329700&Signatur
- Spink, P. (2007). Replantando la investigación de campo: relatos y lugares. *Athenea Digital. Revista de Pensamiento e Investigación Social*, 1(8). <https://doi.org/10.5565/rev/athenead/v1n8.238>
- Tancara Q., C. (1993). *LA INVESTIGACION DOCUMENTAL.* 91–106. http://revistasbolivianas.umsa.bo/scielo.php?pid=S0040-29151993000100008&script=sci_arttext&tlng=en
- Turban, L. (1981). Métodos cuantitativos y cualitativos: diferencias y tendencias. *Journal de Physique Paris*, 42(6), 793–798. <https://doi.org/10.1051/jphys:01981004206079300>
- Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (2006). *Fundamentos de administración financiera* (12.^a ed.). Pearson Educación.
- Ventura-León, J. L. (2017). ¿Población o muestra?: Una diferencia necesaria. *Nursing Research*, 39(5), 309. <https://doi.org/10.1097/00006199-199009000-00016>
- Villavicencio Zare, Y. (2021). *Gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez en una empresa de transportes de Trujillo.*

ANEXOS.

Anexo 1. *Formato de entrevista gerente general.*

	UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ
	FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS CONTABLES Y COMERCIO.
	CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
ENTREVISTAS	
Tema de investigación	Gestión de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa OPERCHQUITO S.A.
Dirigida a:	Gerente General
Nombres:	Wilber Alejandro Chiquito Tagle
1. ¿Existen políticas establecidas para el manejo de las cuentas por cobrar? ¿Con qué frecuencia se revisan? 2. ¿Qué efecto tiene cuentas por cobrar por el incumplimiento de las obligaciones financieras a corto plazo? 3. ¿Qué tipo de seguimiento les realiza a los clientes con mora? 4. ¿Considera que la empresa ha enfrentado problemas de liquidez como consecuencia de una deficiente gestión de cuentas por cobrar? 5. ¿Qué decisiones gerenciales se han tomado para optimizar el flujo de efectivo relacionado con las cuentas por cobrar? 6. ¿Cómo influye el tiempo promedio de cobro en la planificación operativa de la empresa? 7. ¿Cuáles son las principales dificultades que enfrenta la empresa para recuperar las cuentas por cobrar? 8. ¿Qué papel estratégico tiene la gestión de cuentas por cobrar en la operatividad general de la empresa? 9. ¿Se ha contemplado la implementación de incentivos por pronto pago o penalidades por mora? 10. ¿Qué rol cumple el área financiera en el análisis y control de las cuentas por cobrar?	

Anexo 2. Formato de entrevista presidente/jefe financiero.

	UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ
	FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS CONTABLES Y COMERCIO.
	CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
ENTREVISTAS	
Tema de investigación	Gestión de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa OPERCHQUITO S.A.
Dirigida a:	Presidente / jefe financiero
Nombres:	José Andrés Chiquito Tagle
1. ¿Existen políticas financieras para el control de las cuentas por cobrar? 2. ¿Cuál es el plazo promedio de crédito otorgado a los clientes y cómo influye este en la liquidez? 3. ¿Cómo se evalúa la capacidad de pago de los clientes antes de otorgarles crédito? 4. ¿Se realiza una clasificación de riesgo de los clientes? ¿Cómo se determina? 5. ¿Qué medidas han implementado para reducir la morosidad? 6. ¿Qué impacto tiene la liquidez cuando el volumen de cuentas por cobrar se incrementa? 7. ¿Qué porcentaje de las cuentas por cobrar representa un riesgo de incobrabilidad? 8. ¿Existen provisiones contables para cuentas incobrables? ¿Cómo se calculan? 9. ¿Cómo se relaciona la gestión de cuentas por cobrar con el presupuesto financiero anual? 10. ¿Qué mecanismos de cobranza considera más eficaces dentro de la empresa? 11. ¿Cuál es su criterio para mejorar la eficiencia financiera mediante una gestión más eficaz de cuentas por cobrar?	

Anexo 3. Formato de entrevista contador.

	UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ
	FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS CONTABLES Y COMERCIO.
	CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
ENTREVISTAS	
Tema de investigación	Gestión de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa OPERCHQUITO S.A.
Dirigida a:	Contador
Nombres:	Carlos Julio Salazar
1. ¿Cómo se registra y controla contablemente el ciclo de las cuentas por cobrar? 2. ¿Qué métodos utiliza para el análisis de antigüedad de saldos? 3. ¿Existe un sistema de alertas o control que le permita identificar clientes con pagos atrasados? 4. ¿Qué procedimientos aplica para determinar si una cuenta debe ser castigada? 5. ¿Con qué frecuencia se realiza la conciliación de las cuentas por cobrar? 6. ¿Qué medidas contables se aplican para reducir el impacto de cuentas incobrables en la liquidez? 7. ¿Cómo se refleja la gestión de cuentas por cobrar en el flujo de caja? 8. ¿Qué información contable suministra al área gerencial para la toma de decisiones sobre cuentas por cobrar? 9. ¿Cuáles son los errores más comunes que se presentan en el manejo contable de las cuentas por cobrar? 10. ¿Cómo evalúa y registra contablemente el deterioro y la baja de las cuentas por cobrar, y qué impacto tiene en la liquidez de la empresa?	

Anexo 4. Fotografías de entrevistas aplicadas.



Nota: fotografías de entrevistas aplicadas al gerente general, jefe financiero y contador de la empresa.