



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ANÁLISIS FINANCIERO SOBRE LA FLEXIBILIDAD DE CRÉDITOS EN
LA CUENTAS POR COBRAR DE LA EMPRESA REGENCY AÑO 2016.

GONZALEZ PAREDES CLARA PIEDAD
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

MACHALA
2018



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ANÁLISIS FINANCIERO SOBRE LA FLEXIBILIDAD DE CRÉDITOS
EN LA CUENTAS POR COBRAR DE LA EMPRESA REGENCY
AÑO 2016.

GONZALEZ PAREDES CLARA PIEDAD
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

MACHALA
2018



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EXAMEN COMPLEXIVO

ANÁLISIS FINANCIERO SOBRE LA FLEXIBILIDAD DE CRÉDITOS EN LA
CUENTAS POR COBRAR DE LA EMPRESA REGENCY AÑO 2016.

GONZALEZ PAREDES CLARA PIEDAD
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

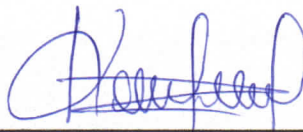
SANCHEZ CABRERA LIANA CAROLA

MACHALA, 17 DE JULIO DE 2018

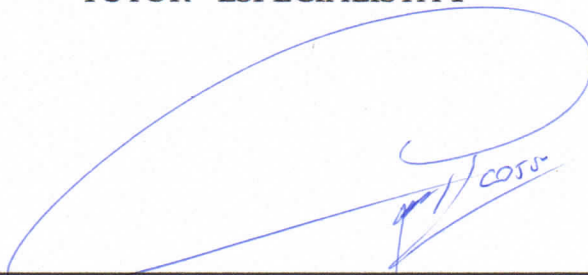
MACHALA
17 de julio de 2018

Nota de aceptación:


Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado Análisis Financiero sobre la flexibilidad de Créditos en la cuentas por Cobrar de la Empresa Regency año 2016., hacemos constar que luego de haber revisado el manuscrito del precitado trabajo, consideramos que reúne las condiciones académicas para continuar con la fase de evaluación correspondiente.



SANCHEZ CABRERA LIANA CAROLA
0702286980
TUTOR - ESPECIALISTA 1



SOTO GONZALEZ CARLOS OMAR
0703463117
ESPECIALISTA 2



ROGEL GUTIERREZ EDITH MARLENE
1103537179
ESPECIALISTA 3

Fecha de impresión: martes 17 de julio de 2018 - 09:37

Urkund Analysis Result

Analysed Document: GONZALEZ PAREDES CLARA PIEDAD_PT-010518.pdf (D40270415)
Submitted: 6/20/2018 5:20:00 AM
Submitted By: titulacion_sv1@utmachala.edu.ec
Significance: 9 %

Sources included in the report:

http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/360/1/lizarraga_ke.pdf
<https://www.yumpu.com/es/document/view/55358691/principios-de-administracion-financiera2/625>

Instances where selected sources appear:

2

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

La que suscribe, GONZALEZ PAREDES CLARA PIEDAD, en calidad de autora del siguiente trabajo escrito titulado Análisis Financiero sobre la flexibilidad de Créditos en la cuentas por Cobrar de la Empresa Regency año 2016., otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

La autora declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

La autora como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 17 de julio de 2018



GONZALEZ PAREDES CLARA PIEDAD
0201309929

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de titulación a mi padre Celestial por darme el valor necesario y perseverar en esta investigación, a mi madre quien siempre supo darme su apoyo moral y sus consejos, a mis hermanos por demostrarme ese apoyo emocional motivándome a continuar a seguir adelante con mis estudios para lograr alcanzar mis metas sin desmayar en los objetivos trazados.

A mis maestros quienes nunca desistieron al enseñarme, aun sin importar que muchas veces tuve ciertas fallas, a ellos que continuaron depositando su esperanza en mí.

A todas aquellas personas que me apoyaron para escribir y concluir este trabajo de investigación, pues a ellos a quienes se las debo por su apoyo incondicional.

AGRADECIMIENTO

Agradezco infinitamente a Dios que es nuestro padre Celestial, quien no me desampara en ningún instante durante toda la trayectoria de mis estudios y a la vez por darme la salud que tengo, por tener la capacidad de poder pensar muy bien ayudándome a perseverar a cumplir día a día con el propósito de terminar mi carrera, por cuidarme guiándome a elegir el camino correcto y además por darme un cuerpo sano.

Estoy segura que mis metas planteadas darán fruto en el futuro y por ende agradecerles a todos mis docentes ya que ellos me enseñaron a valorar los estudios y a superarme cada día, con mucha dedicación, esfuerzo, perseverancia y sacrificio.

A la Universidad Técnica de Machala agradezco también, por todos los conocimientos que he adquirido como una guía de aprendizaje hacia el desarrollo del entorno que nos involucramos en nuestra vida profesional como Ingeniera Comercial en Contabilidad y Auditoría.

RESUMEN

Las empresas comerciales basan sus ventas en los créditos otorgados a sus clientes como estrategia para incrementar la comercialización de sus productos o servicios. Para entregar un crédito las empresas deben de contar con un análisis financiero para establecer su flexibilidad llegando a determinar los plazos, montos, tasa de interés, de esta forma las cuentas por cobrar tendrán un mejor control para su cobranza evitando retrasos en su pago que podría provocar iliquidez en la compañía. Por esta razón es importante que las empresas cuenten con políticas de crédito claras y definidas para disminuir los riesgos de que los clientes entren en morosidad situación que genera gastos adicionales por las gestiones de cobranzas convirtiéndose en un problema que pudo ser evitado si se contara con políticas crediticias definidas. El objetivo del trabajo es analizar la incidencia de las Cuentas por Cobrar en la liquidez de la Empresa Regency año 2016. La metodología utilizada fue la descriptiva del tipo transversal aplicando la técnica bibliográfica. Como resultado se obtuvo que las políticas de créditos que se deseaban implementar para dar una mayor flexibilidad al crédito por parte de la empresa no sean las adecuadas por cuanto generan pérdidas en su aplicación en perjuicio de la organización debiendo cambiarlas para obtener mejores rendimientos económicos para la entidad.

Palabras Claves: Flujos de caja, cuentas por cobrar, análisis financiero, costo de capital.

ABSTRACT

The commercial companies base their sales on the loans granted to their clients as a strategy to increase the commercialization of their products or services. To deliver a loan, companies must have a financial analysis to establish their flexibility, determining the terms, amounts, interest rate, so accounts receivable will have better control for their collection avoiding delays in their payment that could cause illiquidity in the company. For this reason it is important that companies have clear and defined credit policies to reduce the risks of customers entering into arrears situation that generates additional expenses for collection efforts becoming a problem that could be avoided if policies were available. defined credit The objective of this paper is to analyze the incidence of Accounts Receivable on the liquidity of the Regency Company in 2016. The methodology used was descriptive of the cross-sectional type applying the bibliographic technique. As a result, it was obtained that the credit policies that were wanted to be implemented to give greater flexibility to credit by the company are not adequate because they generate losses in their application to the detriment of the organization, and must change them to obtain better economic returns for the company entity.

Key Words: Cash flow, accounts receivable, financial analysis, cost of capital.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	I
AGRADECIMIENTO.....	II
RESUMEN.....	III
ABSTRACT.....	IV
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	V
INTRODUCCIÓN.....	7
DESARROLLO.....	8
1.1 Objetivo General.....	11
1.2 Objetivo Específico.....	11
1.3 Caso Práctico.....	12
CONCLUSIONES.....	15
BIBLIOGRAFÍA.....	16

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Contribución Adicional de Utilidades por Venta.....	12
Tabla 2. Rotación de Cuentas por Cobrar.....	13
Tabla 3. Inversión Promedio de Cuentas por Cobrar.....	13
Tabla 4. Costo de Inversión Marginal de Cuentas por Cobrar.....	13
Tabla 5. Costo Marginal de Cuentas Incobrables.....	13
Tabla 6. Análisis General.....	14

INTRODUCCIÓN

Las empresas pequeñas y medianas suelen invertir muy poco en lo relacionado a políticas o sistemas de crédito, evidenciándose una reducida visión empresarial, decisiones tomadas por la experiencia más no por la información económica generada por los sistemas organizacionales.

A lo anterior se suma el reducido nivel de análisis de los Estados Financieros por parte de las organizaciones, situación que impide tomar decisiones que vayan en su beneficio.

Las empresas al desarrollar políticas crediticias no hacen estudios financieros sino que aplican procedimientos basados en la experiencia, sin embargo estas decisiones tienen alto riesgo de incurrir en iliquidez al incrementarse la cartera vencida por los créditos concedidos a clientes.

Las empresas deben analizar de forma financiera sus Cuentas por Cobrar para con ello poder desarrollar sistemas para la flexibilidad de los créditos con datos coherentes y ajustados a la realidad de la empresa para evitar cualquier tipo de problema económico por adoptar políticas erróneas en lo relacionado a los créditos concedidos a clientes como mecanismo para incrementar las ventas.

El objetivo general del trabajo es analizar la incidencia de las Cuentas por Cobrar en la liquidez de la Empresa Regency año 2016. Los objetivos específicos son: analizar la situación actual de las Cuentas por Cobrar que mantiene la Empresa Regency en el año 2016; examinar el procedimiento y la política de Crédito que realiza la Empresa Regency en el año 2016, evidenciar la incidencia de las Cuentas por Cobrar en la liquidez de la Empresa Regency en el año 2016.

En lo metodológico se aplicó la descripción como método, así como un estudio cuantitativo en que se aplicaron fórmulas matemáticas para determinar la flexibilidad de las Cuentas por Cobrar. La técnica utilizada fue la bibliográfica para hacer énfasis en las teorías científicas que justifiquen el desarrollo práctico del trabajo.

DESARROLLO

Análisis financiero

El análisis financiero es un procedimiento para evaluar la Situación Financiera presente y pasada pudiendo realizar estimaciones que se puedan dar en el futuro (Villegas, 2012). Son instrumentos que sirven para conocer la situación financiera de los Activos, Pasivos y Patrimonio.

Para el análisis de los Estados Financieros es importante contar con información confiable y verídica para evitar fracasos en su diagnóstico. Según García (1999) estos inciden en la toma de decisiones relacionadas a la inversión de corto plazo que están limitadas a la liquidez, endeudamiento, rentabilidad, obligaciones tributarias (Castaño & Arias, 2013, pág. 85).

La competitividad a la que está expuesta una empresa suelen traer incertidumbre requiriéndose de datos económicos fiables que den lugar a la toma de decisiones apegadas a la realidad de la organización (Galán, Castro, & Pérez, 2016, pág. 1436).

Necesitándose de ejercer un mayor control a las actividades económicas que orienten al cumplimiento de las metas y objetivos económicos de la entidad (Nogueira, Medina, Hernández, Comas, & Medina, 2017, pág. 108).

La gerencia tiene como desafío desarrollar una gestión financiera eficiente con los recursos dispuestos por la organización (Cabrera, Fuentes, & Cerezo, 2017, pág. 224). Donde las decisiones financieras a las que está expuesta una empresa están sujeta al riesgo y retorno cuya combinación repercuten en las utilidades recibidas por la organización (Francischetti, Bertassi, Souza, Padoveze, & Calil, 2014, pág. 74).

Créditos

El poder adquisitivo del cliente que está constituido por los bienes y servicios que puede adquirir a través de una cantidad de dinero fijo (Boada & Mayorca, 2011). Siendo importante que las empresas puedan medir el poder adquisitivo de los clientes para establecer si será capaz de cumplir con el crédito solicitado.

Los créditos más comunes en los bancos son los de consumo que están destinadas a las familias conformados por las tarjetas de crédito, préstamo vehicular, préstamo personales (Díaz & Del Valle, 2017, pág. 24). Los créditos que no son cancelados en los tiempos previstos pasan a la cartera vencida que es cuando los créditos sumado capital más intereses tienen un tiempo mayor a 30 días (Sagner, 2011). Las instituciones financieras o empresas suelen enviar la cartera vencida al área legal para su posterior recuperación.

Además se pueden aplicar indicadores de morosidad que es la parte de la cartera vencida con relación a la cartera total de la empresa (Chavarín Rodríguez, 2015, pág. 72). De esta forma la gerencia puede tomar decisiones que vayan a favor de su recuperación evitando su incremento que ponga en peligro la operatividad de la organización.

Por lo que el análisis crediticio se convierte en toda una ciencia que concierne ser aplicada por las empresas. Para Mays (2004) las técnicas para calificar los créditos surgen por el interés de poder identificar los riesgos de consumo, así como minimizar los indicadores de morosidad optimizando la cartera de clientes (Trejo-García, Ríos-Bolívar, & Martínez-García, 2016, pág. 104). Cuando una empresa posee índices de morosidad altos estos influyen en su liquidez que toda organización espera en sus periodos de máximos ingresos aumentando los riesgos de la cartera vencida (Cortez & Burgos, 2016).

Cuentas por Cobrar

Se considera que las Cuentas por Cobrar además de ser una ampliación facilita una flexibilidad en el tiempo de crédito, es decir que en varios casos, esto nos ayudará a manejar de una mejor manera las ventas realizadas y poder obtener rentabilidad en las utilidades. Para (Granados & Latorre, 2010) las cuentas por cobrar son los montos monetarios que se le adeuda a una empresa por los productos o servicios entregados al consumidor.

Políticas de Crédito

Son las normas que establecen los lineamientos para determinar si se otorga un crédito a un cliente y por cuanto se le debe conceder; es importante destacar que una ampliación errónea de una política de crédito no produce resultados óptimos (Bello, 2007).

El Ejecutivo Financiero asume un papel importante, quien mediante la evaluación y análisis que haga va a servir para establecer las políticas. El primordial objetivo será empezar a establecer las ventas, y su resultante estará basado en incrementar ganancias para el beneficio de la compañía obteniendo mayor utilidades a cambio.

En las Cuentas por Cobrar se consideran dos elementos muy importantes al momento de otorgarse un crédito las cuales son: el volumen de las Ventas a Crédito y el Período Promedio de Cobro, considerando desde el período en que se efectúa la venta hasta cuando se efectivizan.

El estándar de Crédito, comprendido por el máximo riesgo a que está dispuesta aceptar la Empresa en las Cuentas por Cobrar; lo cual va a depender la flexibilidad o restricción que quiera dar la Empresa al otorgar créditos, es decir, serán las condiciones mínimas que debe cumplir el cliente para poder ser beneficiario de un crédito.

En las Normas de Crédito se deben considerar las variables a partir del riesgo que implicaría dar por la flexibilidad o condición con la cual disponga la empresa al otorgar los créditos. Entre estas variables debemos meditar las siguientes que a continuación citaremos:

Volumen de Ventas: Al momento de preparar una transformación en las normas de crédito extendiéndose los estándares en el volumen de las ventas nos arrojaría como resultado un incremento por las ventas ejecutadas, caso contrario de proporcionarse una restricción habrá una reducción en las ventas.

Inversión en Cuentas por Cobrar: Mientras más elevado sea el promedio en las cuentas por cobrar existirá un mayor costo para su mantenimiento. Pues al flexibilizar la empresa sus políticas crediticias, estaría agrandando su mantenimiento en el precio promedio de las cuentas por cobrar.

Gastos por Cuentas Incobrables

Toda operación crediticia implica un riesgo debido a la probabilidad de que el deudor pueda incumplir con la obligación contraída (Marrero M., 2014, pág. 50). Existe la posibilidad de obtener un riesgo en las cuentas incobrables al momento de suavizar sus

normas crediticias, es decir que estas aumentarían por su flexibilidad en sus políticas disponibles, y si se revierten más estrictas reduciría el riesgo.

Políticas de Crédito	Detalle
Precio	Alfombras tienen un precio promedio de 32 dólares c/u, pero el Costo Variable por Unidad es 28 dólares
Cuentas Incobrables	Gastos por deudas incobrables corresponden el 1% de las ventas
	Se espera aumentar al 1.5% las deudas incobrables sobre las ventas.
Tiempo del Crédito	40 días de crédito
	Se espera aumentar a 48 días el crédito
Tasa Rendimiento	14%

Objetivo General:

- Analizar la incidencia de las Cuentas por Cobrar en la liquidez de la Empresa Regency año 2016

Objetivo Específico:

- Analizar la situación actual de las Cuentas por Cobrar que mantiene la Empresa Regency en el año 2016.
- Examinar el procedimiento y la política de Crédito que realiza la Empresa Regency en el año 2016.
- Evidenciar la incidencia de las Cuentas por Cobrar en la liquidez de la Empresa Regency en el año 2016.

Caso Práctico

Análisis Financiero sobre la Flexibilidad de Crédito en las Cuentas por Cobrar de la Empresa Regency año 2016

Regency Ruy Repair Company trata de decidir si debe relajar sus estándares de crédito. La empresa repara 72000 alfombras al año a un precio promedio de \$32 cada uno. Los gastos por deudas incobrables corresponden al 1% de las ventas, el período promedio de cobro es de 40 días, y el costo variable por unidad es de \$28. Si relaja sus estándares de crédito, Regency espera que el período promedio de cobro aumente a 48 días y las deudas incobrables aumenten al 1.5% de las ventas. Las ventas se incrementarán en 4000 reparaciones al año. Si la firma tiene una tasa de rendimiento requerida sobre inversiones de riesgo similar del 14%. ¿Qué recomendaciones le daría? Use su análisis para justificar su respuesta. (Nota. Considere un año de 365 días)

A fin de determinar si se debería llevar a cabo la ampliación de las normas de crédito, se debe calcular:

- Efecto sobre la Contribución Adicional de Utilidades por Ventas
- Costo de Inversión Marginal en Cuentas por Cobrar
- Costo Marginal de las Cuentas Incobrables

Tabla 1: Contribución Adicional de Ventas a las Utilidades

Inversión de Costos Cuentas por Cobrar	Costo Variable por Unidad	Ventas Anuales	Monto de la Inversión Anual
Plan Propuesto	28.00	76000	2'128.000,00
Plan Presente	28.00	72000	2'016.000,00

Elaborado por: La Autora

PV Unid. 32,00	-	CV Unid. 28,00	=	Contrib. Utili. Unid. 4,00
Ventas 4000	x	Contrib. Utili. Unid. 4,00	=	Contrib. Adic. T Vta 16.000,00

Tabla 2: Rotación de Cuentas por Cobrar

Inversión de Costos Cuentas por Cobrar	Días	Período Promedio de Cobro
Plan Propuesto	365/48	7.6
Plan Presente	365/40	9.1

Elaborado por: La Autora**Tabla 3: Inversión Promedio de Cuentas por Cobrar**

Inversión de Costos Cuentas por Cobrar	Inversión Anual / Período Promedio de Cobro	Inv. Promedio Cuentas por Cobrar
Plan Propuesto	2'128.000,00 / 7.6	280.000,00
Plan Presente	2'016.000,00 / 9.1	221.538,00

Elaborado por: La Autora**Tabla 4: Costo de Inversión Marginal de Cuentas por Cobrar**

Inversión de Costos Cuentas por Cobrar	Costo Inversión Marginal Cuentas por Cobrar
Plan Propuesto	280.000,00
(-) Plan Presente	221.538,00
	58.462,00
(*) Costo inversión Cuentas por Cobrar	0,14
(=) Costo Promedio de la Inversión	8.185,00

Elaborado por: La Autora**Tabla 5: Costo Marginal de Cuentas Incobrables**

Inversión de Costos Cuentas por Cobrar	% Deudas incobrables	Precio Promedio \$	Ventas Anuales	Costo Marginal Cuentas Incobrables
Plan Propuesto	0.015	32.00	76000	36.480,00
(-) Plan Presente	0.01	32.00	72000	23.040,00
Costo de Deuda Incobrables				13.440,00

Elaborado por: La Autora

Tabla 6: Análisis General

Detalle	Totales
Ventas (4000 x 4)	16.000,00
(-) Costo Promedio de Inversión Cuentas por Cobrar	8.185,00
(-) Costo de deuda Cuentas Incobrables	13.440,00
(=) Utilidad Neta (pérdida)	(5.625,00)

Elaborado por: La Autora

CONCLUSIONES

- Las empresas deben de contar con políticas crediticias claras y apegadas a la realidad económica de la organización con la intención de mantener su liquidez para hacer frente a sus compromisos comerciales.
- La empresa Regency busca relajar sus estándares de crédito cambiando sus políticas crediticias para obtener mejores rendimientos sobre su inversión.
- La aplicación de los nuevos estándares de crédito provocará una pérdida de 5.625,00 dólares para la empresa Regency por lo que el plan no debería ser puesto en ejecución.
- Las empresas antes de implantar estándares o políticas de crédito deben de realizar un estudio sobre su impacto caso contrario el plan podría provocar pérdidas en vez de las ganancias planificadas en su inicio.

BIBLIOGRAFÍA

- Bello, G. (2007). *Operaciones bancarias en Venezuela: teoría y práctica*. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello.
- Boada, A. J., & Mayorca, R. (Julio-Diciembre de 2011). El poder adquisitivo del venezolano desde 2000 hasta 2011: análisis bajo dos perspectivas. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, XVII(2), 99-114.
- Cabrera, C., Fuentes, M., & Cerezo, G. (2017). La gestión financiera aplicada a las organizaciones. *Dominio de las Ciencias*, 3(4), 220-231.
- Castaño, C., & Arias, J. E. (2013). Análisis financiero integral de empresas colombianas 2009 - 2010: Perspectivas de competitividad regional. *Revista Entramado*, 9(1), 84-100.
- Chavarín Rodríguez, R. (Enero-Junio de 2015). Morosidad en el pago de créditos y rentabilidad de la banca comercial en México. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 10(1), 71-83.
- Cortez, D. A., & Burgos, J. (Septiembre de 2016). La gestión de cartera de crédito y el riesgo crediticio como determinante de morosidad o liquidez de las empresas comerciales. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 1-14.
- Díaz, C., & Del Valle, Y. (2017). Riesgo financiero en los créditos al consumo del sistema bancario venezolano. *Revista Científica Ciencias Humanas*, 13(37), 20-40.
- Francischetti, C. E., Bertassi, A. L., Souza, L., Padoveze, C. L., & Calil, J. F. (2014). El análisis de riesgos como herramienta para la toma de decisiones relativas a inversiones. *Invenio*, 17(33), 73-85.
- Galán, L. M., Castro, M., & Pérez, L. E. (2016). Aplicación del modelo de análisis financiero en las mipymes comercializadoras de Ocotlán, Jalisco. *Vinculatégica*, 2(1), 1434-1460.

- Granados, I., & Latorre, L. (2010). *Contabilidad Gerencial. Fundamentos, principios e introducción a la contabilidad*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Marrero M., D. J. (Julio-Diciembre de 2014). La evaluación crediticia aplicada por los bancos universales y la situación financiera de las PYMES. *Actualidad Contable Faces*, 17(29), 49-65.
- Nogueira, D., Medina, A., Hernández, A., Comas, R., & Medina, D. (2017). Análisis económico-financiero: talón de Aquiles de la organización. Caso de aplicación. *Ingeniería Industrial*, 38(1), 106-115.
- Sagner, A. (2011). *El índice de cartera vencida como medida de riesgo de crédito: análisis y aplicación al caso de Chile*. Santiago de Chile: Banco Central de Chile.
- Trejo-García, J. C., Ríos-Bolívar, H., & Martínez-García, M. Á. (Enero-Junio de 2016). Análisis de la administración del riesgo crediticio en México para tarjetas de crédito. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 11(1), 103-121.
- Villegas, E. (2012). Análisis financiero en los agronegocios. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 6(10), 337-346.