



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Análisis de las cuentas y documentos por pagar y cuentas y documentos por cobrar en la bananera “La Jaramillo” y su impacto en la liquidez

**DACTO LUNA NOHELLIA PAULETTE
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**LOJA ERAS MILENA PAULETH
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**MACHALA
2022**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Análisis de las cuentas y documentos por pagar y cuentas y documentos por cobrar en la bananera “La Jaramillo” y su impacto en la liquidez

**DACTO LUNA NOHELLIA PAULETTE
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**LOJA ERAS MILENA PAULETH
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**MACHALA
2022**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ANÁLISIS DE CASOS

Análisis de las cuentas y documentos por pagar y cuentas y documentos por cobrar en la bananera “La Jaramillo” y su impacto en la liquidez

**DACTO LUNA NOHELLIA PAULETTE
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**LOJA ERAS MILENA PAULETH
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

HERRERA PEÑA JONATHAN NEPTALI

**MACHALA
2022**

TITULACIÓN REDISEÑO

por Nohelia Paulette Dacto Luna

Fecha de entrega: 10-sep-2022 04:11p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1896629001

Nombre del archivo: NOHELIA_PAULETTE_DACTO_LUNA-MILENA_PAULETH_LOJA_ERAS...pdf (789.63K)

Total de palabras: 13790

Total de caracteres: 77680

TITULACIÓN REDISEÑO

INFORME DE ORIGINALIDAD

8%

INDICE DE SIMILITUD

7%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

4%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Aliat Universidades Trabajo del estudiante	1%
2	bibliotecaunapec.blob.core.windows.net Fuente de Internet	1%
3	www.coursehero.com Fuente de Internet	1%
4	administracion.uexternado.edu.co Fuente de Internet	<1%
5	Submitted to Universidad Nacional de Educación Trabajo del estudiante	<1%
6	Submitted to Universidad del Istmo de Panamá Trabajo del estudiante	<1%
7	www.clubensayos.com Fuente de Internet	<1%
8	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	<1%

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

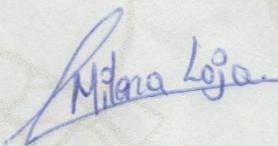
Las que suscriben, LOJA ERAS MILENA PAULETH y DACTO LUNA NOHELLIA PAULETTE, en calidad de autoras del siguiente trabajo escrito titulado Análisis de las cuentas y documentos por pagar y cuentas y documentos por cobrar en la bananera "La Jaramillo" y su impacto en la liquidez, otorgan a la Universidad 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 tienen potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

Las autoras declaran 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.

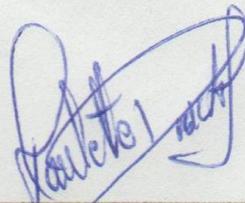
Las autoras como garantes de la autoría de la obra y en relación a la misma, declaran que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asumen la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

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.



LOJA ERAS MILENA PAULETH

0706141298



DACTO LUNA NOHELLIA PAULETTE

0750859506

Dedicatoria

Dedico el presente proyecto a mi Madre y hermano ya que ellos han sido esa guía para continuar con mis estudios los cuales me han forjado como la persona que soy actualmente y mucha de mis logros son gracias a ellos, los mismo que me han encaminado a que siempre hay que ser perseverantes y se puede alcanzar lo propuesto.

Nohelia Paulette Dacto Luna

Dedico este proyecto a mi familia y a mi hija ya que ellos han sido el pilar fundamental para poder llevar a cabo mis estudios los cuales me han forjado como la persona que soy actualmente y los mismo que me han encaminado a seguir avanzando y no rendirme para alcanzar mi meta.

Milena Pauleth Loja Eras

Agradecimiento

Agradezco a Dios por permitirme cumplir y disfrutar este proceso de preparación académica el cual ha sido base fundamental para no desistir, también agradezco a mi Madre, y hermano por ser ese apoyo para que yo continúe formándome como profesional, además, agradecer a cada uno de los docentes por ser parte de este proceso integral de formación como profesional que deja como finiquitado este trabajo que perdurara dentro de los conocimientos en las generaciones venideras.

Nohelia Paulette Dacto Luna

Agradezco en primer lugar a Dios por darme la oportunidad de cumplir con el objetivo de ser una profesional, lograr disfrutar el proceso y todo lo que conlleva, quiero agradecer a mis Padres y a mi hija, por todo el apoyo, y ayuda que me han brindado para seguir avanzando en el proceso, asimismo agradezco a los docentes que me brindaron un escalón de conocimiento.

Milena Pauleth Loja Eras

RESUMEN

ANÁLISIS DE LAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR Y PAGAR, EN LA BANANERA “LA JARAMILLO” Y SU IMPACTO EN LA LIQUIDEZ.

Autores:

Nohelia Paulette Dacto Luna

Milena Pauleth Loja Eras

Tutor:

Ing. Jonathan Neptali Herrera Peña, Ph.D.

El presente trabajo de investigación tuvo como finalidad realizar un Análisis de las cuentas y documentos por cobrar y pagar, en la bananera “La Jaramillo” y su impacto en la liquidez. La técnica utilizada para nuestro trabajo investigativo forman las estrategias o tácticas para hacer un correcto procesamiento de información, las misma que son técnicas de campo y análisis de datos, de tal forma que será más factible para obtención de resultados y como instrumento se realizara la entrevista, un análisis documental y además la observación directa, por otro lado, el diseño de este análisis de caso será una investigación no experimental debido a que está caracterizado de observar y estudiar a los sujetos en su ambiente cotidiano. Cabe recalcar que la entidad, no satisface con procedimientos claros es decir que el mal manejo de las cuentas por cobrar ha generado una falta de liquidez en dicha bananera, la misma que engendra invalidez de pago respecto a sus obligaciones. Finalmente, los resultados determinaron que la bananera “la Jaramillo” no tiene una buena liquidez, debido a que sus recursos más líquidos no logran cubrir sus deudas a corto plazo, de igual forma, este fallo se puede explicar y evidenciar por el incremento de su cartera vencida.

Palabras claves:

Cuentas por cobrar - Documentos por pagar - Liquidez

ABSTRACT

ANALYSIS OF THE ACCOUNTS AND DOCUMENTS RECEIVABLE AND PAYABLE, IN THE BANANERA “LA JARAMILLO” AND ITS IMPACT ON LIQUIDITY.

Authors:

Nohelia Paulette Dacto Luna

Milena Pauleth Loja Eras

Tutor:

Ing. Jonathan Neptali Herrera Peña, Ph.D.

The purpose of this research work was to analyze the accounts and documents receivable and payable in the banana company "La Jaramillo" and their impact on liquidity. The technique used for our investigative work form the strategies or tactics to make a correct processing of information, the same that are field techniques and data analysis, in such a way that it will be more feasible to obtain results and as an instrument the interview, a documentary analysis and also direct observation, on the other hand, the design of this case analysis will be a non-experimental research because it is characterized to observe and study the subjects in their daily environment. It should be noted that the entity does not comply with clear procedures, that is to say that the poor management of accounts receivable has generated a lack of liquidity in the banana company, which leads to invalidity of payment with respect to its obligations. Finally, the results determined that the banana company "La Jaramillo" does not have a good liquidity, due to the fact that its most liquid resources are not able to cover its short-term debts, in the same way, this failure can be explained and evidenced by the increase of its overdue portfolio.

Key words:

Accounts receivable - Notes payable - Liquidity.

INDICE GENERAL

<i>Dedicatoria</i>	2
<i>Agradecimiento</i>	3
RESUMEN	4
INTRODUCCIÓN	8
CAPÍTULO I:	9
GENERALIDADES DEL OBJETO DE ESTUDIO	9
1.1. Definición y contextualización del objeto de estudio	9
1.1.1. <i>Tema de investigación.</i>	9
1.1.2. <i>Objeto de estudio</i>	9
1.1.3. <i>Contextualización</i>	9
1.1.4. <i>Planteamiento del problema</i>	10
1.2. HECHOS DE INTERÉS	13
1.2.1. <i>Antecedentes de la investigación</i>	13
1.2.2. <i>Formulación del problema</i>	14
1.2.3. <i>Justificación de la investigación.</i>	14
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	15
1.3.1 <i>Objetivo general</i>	15
1.3.2 <i>Objetivos específicos</i>	15
CAPÍTULO II:	16
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA – EPISTEMOLÓGICA DEL ESTUDIO	16
2.1 DESCRIPCIÓN DEL ENFOQUE EPISTEMOLÓGICO DE REFERENCIA	16
2.1.1 Antecedentes investigativos	16
2.2 BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN	18
<i>Cuentas por pagar</i>	18
<i>Cuentas por cobrar</i>	19
<i>Gestión de cuentas por cobrar</i>	21
<i>Reconocimiento de cuentas por cobrar</i>	22
<i>Valoración de cuentas por cobrar</i>	23
<i>Objetivos de la gestión de cuentas por cobrar</i>	24

<i>Características de las cuentas por pagar</i>	25
<i>Controles de las cuentas por cobrar</i>	27
<i>Controles de crédito</i>	28
<i>Aprobación de créditos</i>	28
<i>Política crediticia</i>	29
<i>Análisis y evaluación de riesgos de crédito</i>	30
CAPÍTULO III.	32
3. PROCESO METODOLOGICO	32
3.1 DISEÑO O TRADICIÓN DE INVESTIGACIÓN SELECCIONADA.	32
3.1.1 Cuadro Metodología de la Investigación Cualitativa.	32
3.1.2 Enfoque de la investigación	33
3.1.3 Paradigma de investigación.	33
3.1.4 Método de investigación.	33
3.1.5 Tipos de investigación	33
3.1.6 Diseño de la investigación	34
3.1.7 Técnicas de la investigación	34
3.1.7.1 <i>Instrumentos</i>	35
3.1.8 Unidades de estudio	35
3.1.9 Participantes	36
3.1.10 Proceso de recolección de la investigación	36
3.2 SISTEMA DE CATEGORIZACIÓN EN EL ANÁLISIS DE LOS DATOS.	36
CAPÍTULO IV	38
4.1 RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS	38
4.1.1 Descripción y argumentación teórica de los resultados	38
4.1.2 Análisis financiero	40
4.1.3 Descripción y Argumentación teórica de los resultados	42
<i>Conclusiones</i>	47
<i>Recomendaciones</i>	48
<i>Bibliografía</i>	49

INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene como finalidad estudiar detalladamente la gestión de las cuentas y documentos que se debe cobrar y pagar de la Bananera “La Jaramillo”, debido a que existe una anomalía al momento de gestionar una de las cuentas corrientes, por tal motivo, pretendemos analizar la situación, puesto que, se deben llevar con determinación al momento de cobrar o pagar los valores pertinentes.

En la actualidad las cuentas y documentos por cobrar manejan un papel importante en la liquidez de toda una entidad, de tal forma que es considerado un rubro clave en el desarrollo exitoso de todo negocio. Las cobranzas son parte fundamental de la operación en una organización puesto que con ella se garantiza el adecuado flujo del efectivo es por eso que un mal manejo de estos rubros traería consecuencias en la entidad. Tal como indica Yaguache et al. (2019) para quien la liquidez es la dimensión que tiene una organización para hacer frente a sus obligaciones con los proveedores y terceras personas.

El presente trabajo se enfoca en la ausencia de control en los movimientos contables los cual arrastra a la entidad a tener problemas de liquidez, ocasionado por la falta de la recuperación de las cuentas por cobrar y la ausencia de políticas de créditos y cobranzas. Bajo este contexto, se enfoca la investigación directamente hacia el objetivo general de analizar la situación actual de las cuentas y documentos por cobrar y pagar en la bananera “La Jaramillo” de modo que se pueda conocer los niveles de liquidez que maneja la entidad mediante un análisis financiero.

La importancia de este trabajo radica en realizar un análisis y llevar un control estricto de los movimientos de las cuentas por cobrar y pagar de la bananera “La Jaramillo”. Asimismo, conocer la importancia de la liquidez ya que se la considera como aquel indicador que mide la situación económica de una entidad, cuyo objetivo es diagnosticar si una empresa es capaz de convertir su activo en efectivo a corto plazo y así cubrir sus obligaciones.

CAPÍTULO I:

GENERALIDADES DEL OBJETO DE ESTUDIO

1.1. Definición y contextualización del objeto de estudio

1.1.1. Tema de investigación.

Análisis de las cuentas y documentos por cobrar y pagar, en la bananera “La Jaramillo” y su impacto en la liquidez.

1.1.2. Objeto de estudio

El presente trabajo de investigación, tiene como finalidad estudiar detalladamente la gestión de las cuentas y documentos que se debe cobrar y pagar de la Bananera Jaramillo, debido a que existe una anomalía al momento de gestionar una de las cuentas corrientes, por tal motivo, pretendemos analizar la situación, puesto que, se deben llevar con determinación al momento de cobrar o pagar los valores pertinentes.

1.1.3. Contextualización

- *Definición y contextualización del objeto de estudio.*

Actualmente, la elaboración de informes financieros es una herramienta fundamental para conocer la situación actual de la empresa de una manera resumida, práctica y organizada, es por esto, que la presente investigación resalta la importancia de registrar todos los acontecimientos y transacciones de cuentas por cobrar y pagar que genera la empresa.

Las cuentas y documentos deben de llevar un estricto control, debido a que debemos de cobrar y pagar todo a su debido tiempo, todo este material contable debe de tratarse con la delicadeza que el caso lo amerita, porque está detallando toda la actividad económica de la empresa. Podemos decir prácticamente que, por una parte, estos registros lo cubren los movimientos de cuentas por cobrar que pertenece a una cuneta del activo y debe ser recuperada dentro de los límites de tiempo y monto, por otra parte, las cuentas por pagar que se refiere a las deudas contraídas con terceros para cubrir diferentes necesidades relacionadas a las actividades del negocio. Uno de los objetivos más importantes de presentar adecuadamente los registros de estas dos cuentas es que permite conocer la disponibilidad

liquida de la empresa para seguir en marcha y mantenerse con un perfil competitivo dentro del mercado. (Ochoa, 2018)

Bastidas y Castillo (2017) las cuentas por cobrar influyen en el campo de la inversión, ya que esta determina los beneficios económicos que podría tener dentro de un largo o corto periodo de tiempo, el mismo se puede determinarse comparando todos los beneficios obtenidos por las inversiones realizadas con los costos que ocasionan mantenerlos.

Bajo este contexto, la Bananera “La Jaramillo” reconoce la falta de cumplimiento en cuanto a registros contables, específicamente al generalizar las cuentas por cobrar como parte líquida de la empresa, caso que cae en el error contable y esto provoca la poca fiabilidad de los informes. Comúnmente suelen presentarse este tipo de errores en los sectores ganaderos y de agricultura, puesto que se manejan bajos conocimientos empíricos, sin embargo, sus movimientos en el mercado obligan a mantener la disciplina financiera para prevenir posibles desajustes económicos.

Por otra parte, las obligaciones de las empresas no deben quedarse en la memoria del encargado del negocio, es por ello, que la empresa que estamos investigando también registra sus deudas únicamente en el corto plazo y de manera generalizada, es decir, detalla todas las obligaciones bajo la partida de cuentas y documentos por pagar, sin especificar si son a proveedores u otros beneficiarios.

1.1.4. Planteamiento del problema

La presente investigación aborda sobre la gestión de las cuentas y documentos por cobrar y pagar de la bananera “La Jaramillo”, la cual está dedicada a las producción y comercialización de productos alimenticios del sector bananero, con la finalidad de contribuir a su estabilidad económica y aporte al país. Según el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) Durante el 2019 la exportación bananera ha representado el 2% del PIB en general y un 35% corresponde solo al sector agrícola, es decir, dentro de las actividades económicas del sector agrícola, la producción y comercialización del banano es una de las actividades de más influyentes. (Ministerio de Comercio Exterior, 2017).

Podemos decir, que, la frecuencia de las actividades de comercialización de banano en el Ecuador es una de las más demandadas a nivel local e internacional, debido a esto, la

empresa que se hace mención se adecúa y realiza su movimiento comercial de manera eficaz, respondiendo a la oferta y demanda del mercado.

Es importante saber que, dentro de sus actividades también existían ciertas anomalías, puesto que, al realizar los registros contables, se logró identificar que las cuentas y documentos por cobrar, ciertos clientes no registran rubros, creando un grave problema de liquidez en la empresa que se está analizando. Por otra parte, también se encontraron deudas que hasta el momento son mayores que su disponibilidad líquida.

Morales y Villavicencio (2018) menciona que la liquidez corriente, es una de las razones financieras más utilizadas y mencionadas por las empresas, ya que mide la capacidad económica y financiera para poder cumplir con las obligaciones en el corto plazo, en tal sentido, se atribuye a la premisa de que mientras más alta sea la liquidez corriente mayor será la liquidez de la empresa. Bajo este argumento, se enfatiza en la ausencia de control que presenta la empresa exportadora de banano “La Jaramillo” en cuanto a sus registros contables, ya que se desconoce el proceso y actividades claves para el registro adecuado de las cuentas y documentos por cobrar, así como se desconoce la programación correcta para el pago de sus obligaciones.

Partiendo desde el problema de no conocer verdaderamente el rubro de las cuentas y documentos por cobrar y por pagar se identifican las causas principales como la inadecuada gestión contable, ausencia de políticas y procedimientos, e informes financieros poco fiables; de la misma forma estas tres causas identificadas, producen consecuencias como, el desconocimiento de las normas atribuibles a los principios contables como las NIIF y NIC falta de control en el proceso contable y el déficit económico.

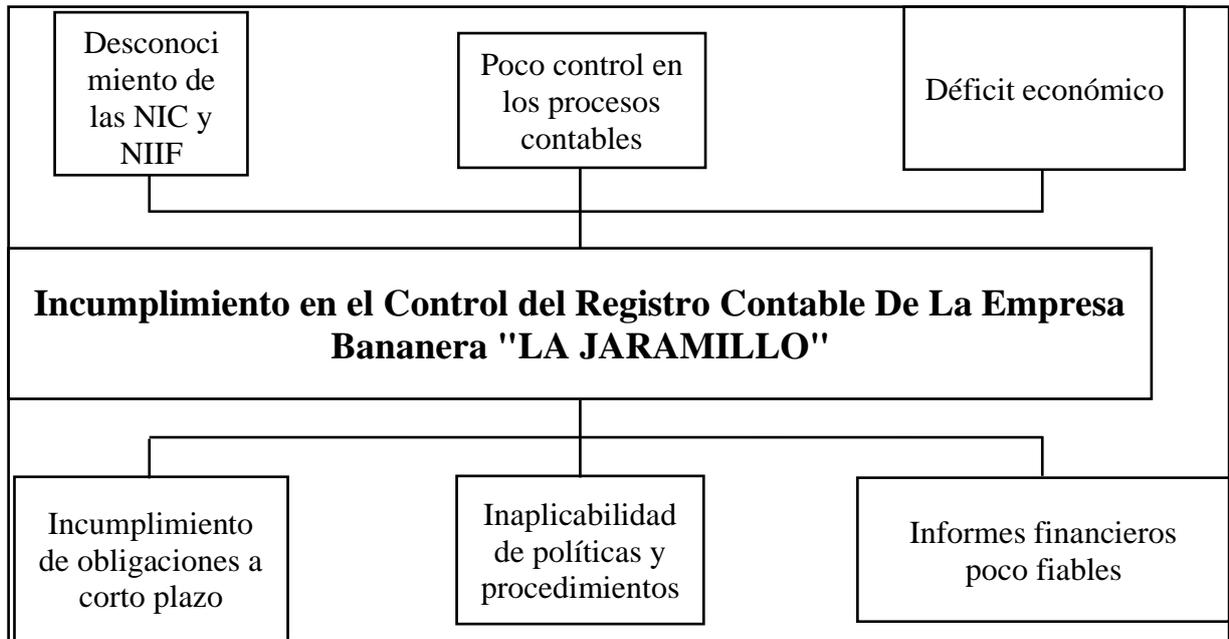


Figura 1 Causas y Efectos del problema
 Elaborado por: Autor

1.2. HECHOS DE INTERÉS

1.2.1. Antecedentes de la investigación

Andrade (2020) en su tema de investigación Evaluar las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de MSL del Ecuador S.A. revisada por la Universidad de Guayaquil, parte desde el problema de estudio con la ausencia de liquidez de la empresa provocada por la mala gestión en las cuentas por cobrar, además de presentar informes poco fiables que provocaban la pérdida económica de la empresa, bajo este contexto se establece el objetivo de evaluar la gestión de cuentas por cobrar con la finalidad de mejorar su liquidez.

Dentro de su estructura metodológica se inicia con una investigación descriptiva con enfoque cuantitativo y cualitativo, que permitió utilizar herramientas de investigación como la encuesta dirigida al personal administrativo y la entrevista dirigida al gerente de la empresa MSL, donde se logra identificar y validar la ausencia de políticas de crédito y la desactualización de canales para contactar a los clientes. Una vez identificado sus principales debilidades se procedió a implementar estrategias financieras de Factoring como instrumento de liquidez, en el cual se definieron costos de aplicación, registros contables impacto reflejado en los estados financieros.

Hernández (2016) en su proyecto de investigación Análisis del crédito con proveedores de la empresa 1700 Digital Misedi S.A. respaldada por la Universidad de Guayaquil, inicia con su tema de investigación por la falta de control y seguimiento que requerían los cobros y pagos que adeudaba la empresa, punto clave que generaba malas decisiones administrativas y financieras, así mismo, desaprovechaba los posibles incrementos de liquidez. Bajo este contexto, se define el objetivo de elaborar políticas y procedimientos de administración de créditos con proveedores para mejorar el control del endeudamiento, vencimiento, compromisos de pago y desembolsos que permitiese disminuir pérdidas que afecten a la empresa, y que posteriormente acarreen problemas de suma importancia, que afectarían de manera directa o indirecta a la empresa.

Su metodología se apoyó sobre una investigación documental y de campo, donde aplicaron técnicas como la observación, revisión bibliográfica, entrevista y encuesta, en el cual se identificaron errores en la tramitación de pagos, desembolsos no planificados y el descuido de recepción de documentos de soporte, a esto se propuso la implementación de procedimientos contables que se ajusten a las necesidades operativas de la empresa.

1.2.2. Formulación del problema

Problema Principal

¿Qué situación de liquidez presenta la bananera “La Jaramillo” en cuanto a sus cuentas y documentos por cobrar y por pagar?

Problemas secundarios

¿Cuál es la relevancia teórica y técnica de los registros contables corrientes en una empresa del sector bananero?

¿Cómo se encuentra la situación económica y financiera actual de la bananera “La Jaramillo”?

¿Cuál es el proceso de control para el registro de las cuentas y documentos por cobrar?

¿Cuál es el proceso de control para el registro de las cuentas y documentos por pagar?

¿Cómo influyen las cuentas y documentos por cobrar y por pagar en la liquidez de la bananera La Jaramillo?

1.2.3. Justificación de la investigación.

La presente investigación se lleva a cabo debido a la ausencia de control en los movimientos contables de la bananera “La Jaramillo”, el cual arrastra a problemas de liquidez por la indisponibilidad de dinero en el corto plazo, siendo este rubro de gran importancia, puesto que, generalmente se lo realiza correctamente para que las empresas puedan cubrir deudas sin generar mayores intereses. Bajo este contexto, se enfoca la investigación directamente hacia el objetivo de analizar la situación actual de las cuentas y documentos por cobrar y por pagar, de modo que se pueda conocer los niveles de liquidez que maneja la empresa.

Este estudio permite profundizar sobre la importancia teórica y técnica de los movimientos contables, preparación de informes y análisis financieros que son de gran utilidad para las empresas y estudiantes del área, en el mismo se utilizan pensamientos y movimientos científicos de autores preparados en las áreas contables, administrativas y financieras que permiten orientar la investigación bajo procesos académicos.

También, se caracteriza por ser una investigación práctica, ya que la implementación de conocimientos e ideas permiten aportar con nuevos o renovados mecanismos adaptados a la situación de la bananera La Jaramillo, por lo tanto, se convierte en una investigación práctica porque requiere de modificaciones y adaptaciones de las teorías y técnicas a los movimientos de la empresa de estudio.

En cuanto a su justificación metodológica, se estima el uso de un proceso acoplado a las necesidades del área contable, puesto que, es en esa área que se podrá recabar información sobre los movimientos, mediciones y registros de las cuentas y documentos generados en el corto plazo, en tal sentido, se pretende aplicar una metodología cuantitativa-cualitativa con ayuda de herramientas como el análisis documental, encuesta y ficha de observación a los trabajadores de la bananera La Jaramillo. Todo esto basándonos en el estudio que se realizará mediante el análisis que presenta actualmente la empresa, en cuanto a los documentos y cuentas que se deberían de pagar y cobrar, cabe recalcar que, es necesario tener un control estadístico, para así evitar posibles pérdidas que afectan a la misma.

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 Objetivo general

Analizar la situación actual de las cuentas y documentos por cobrar y por pagar en la bananera La Jaramillo, mediante un análisis financiero para medir la liquidez de la empresa.

1.3.2 Objetivos específicos

- Definir la relevancia teórica y técnica de la elaboración adecuada de los estados financieros, en referencia a los movimientos de corto plazo.
- Identificar la situación económica y financiera de la bananera La Jaramillo, mediante sus estados financieros.
- Verificar los procedimientos relacionados a los registros de cuentas y documentos por cobrar y por pagar.

CAPÍTULO II:

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA – EPISTEMOLÓGICA DEL ESTUDIO

2.1 DESCRIPCIÓN DEL ENFOQUE EPISTEMOLÓGICO DE REFERENCIA

2.1.1 Antecedentes investigativos

En el presente capítulo se abordan teorías relacionadas al tema de investigación, el cual es “el análisis de las cuentas y documentos por pagar y cuentas y documentos por cobrar en la bananera La Jaramillo y su impacto en la liquidez”. Partiendo desde el origen de las cuentas por cobrar y por pagar dentro del campo contable, así como la liquidez dentro del campo financiero, ambos temas relacionados para conocer el impacto que han tenido desde tiempos remotos hasta la actualidad.

Con la necesidad de las empresas para organizar sus actividades nace el proceso contable como un espacio fundamental para gestionar las transacciones que se daban a diario en las empresas, tomando como referencia principal las áreas de tesorería y cobranzas que es donde se manejan los ingresos y egresos. Para Elizalde (2019) el proceso contable requiere de políticas para regirse bajo principios, normativas con el que se implante un registro contable acorde a la organización. De esta manera se cumple con la entrega las 4 fases del proceso contable que son registrar, clasificar, sintetizar e interpretar, así también como los procedimientos para los registros contables, entre estos registros considera las cuentas por cobrar por concepto de créditos dentro de los activos, y cuentas por pagar dentro de los pasivos como las deudas u obligaciones que tiene que cubrir la empresa en un determinado tiempo.

Según la Editorial Grudemi (2020) el origen de las cuentas por cobrar se introduce a partir de la necesidad que tienen las empresas para ampliar su cartera de clientes y al mismo tiempo sus ventas, procurando conservar a los fieles consumidores y captar otros, aunque las razones pueden cambiar de acuerdo a las condiciones que presente la empresa. En tal sentido, se puede identificar, que las cuentas por cobrar nacen desde las ventas a crédito que requiere y proceso de cobranzas efectivo para recuperar la cartera. Por otra parte, se encuentran los pagos bajo el registro contable de cuentas por pagar según los describe las NIIF.

El registro contable bajo los conceptos de cuentas por cobrar y por pagar los establece la NIIF desde el 2003, en la sección 9 sobre instrumentos financieros, en la cual se orienta

sobre la interpretación correcta de una cuenta por cobrar y por pagar (IFRS, 2019). Desde que fue emitida esta norma internacional, las empresas se dieron cuenta de la importancia que genera estos movimientos a la liquidez de la empresa.

Actualmente, las empresas estiman diversos factores para el registro de estas cuentas, partiendo de las cuentas por cobrar se puede decir que ahora es importante identificar los tipos, naturaleza, su gestión de procesos o ciclos, políticas para su registro, entre otros aspectos relacionados a ella que permiten identificar, clasificar e interpretar. Por otra parte, en las cuentas por pagar ahora se estiman las diferentes deudas que tienen las empresas, logrando gestionarlas según sus tipos de pago, proceso o ciclo de la cuenta, entre otros.

Cada uno de los movimientos de entrada y salida que genera la empresa es de suma importancia, puesto que con su equilibrio se puede lograr la liquidez deseada y esperada por los directivos. El término de la liquidez empieza a tomar fuerza desde que el sistema para dar valor a las cosas y generar un intercambio apareció como necesidad básica del hombre para poder subsistir.

Carrillo (2015) la liquidez nace con las primeras monedas de oro y plata que mantenían los pueblos para llevar a cabo sus actividades de compra y venta, el diseño de las monedas inicia en Grecia y su modificación se fue expandiendo hasta la época de Carlo Magno en el siglo VIII. En el siglo XI se introducen los primeros billetes por un emperador mongol que estimaba el billete como un certificado de depósito como actualmente se lo hace en las instituciones financieras. Luego de este siglo empezaron a aparecer los bancos de gran ayuda para los negocios de aquel tiempo, donde depositaban sus monedas y billetes, y a cambio recibían un certificado de depósito. Es así como se va moldeando la importancia del manejo del dinero en las empresas para generar la liquidez, al cual las instituciones bancarias empezaron a ofrecer productos y servicios financieros que les permitían pagar deudas y adquirir préstamos.

La liquidez es entonces la capacidad para solventar recursos financieros y obligaciones en un tiempo oportuno (Mazaira, Alonso, & Olvera, 2020). Actualmente existen varias herramientas financieras que pueden medir cuantitativa y cualitativamente la capacidad que tiene la empresa para adquirir nuevos recursos, pagar sus obligaciones o hasta extender los periodos de cobranzas, entre estas se encuentran los flujos de efectivo, presupuesto de ingresos y gastos e indicadores financieros.

2.2 BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN

Cuentas por pagar

Las cuentas por pagar se refieren a un rubro dentro del libro mayor que representa, la obligación de una empresa de pagar una deuda a corto plazo con sus acreedores o proveedores, otro de sus usos común se direcciona al departamento o división comercial responsable de realizar los pagos adeudados por la empresa a los proveedores y otros acreedores (García & Galarza, 2018).

El saldo total de las cuentas por pagar de una empresa en un momento específico aparecerá en su balance en la sección de pasivos corrientes, estas son consideradas como deudas que deben pagarse dentro de un período determinado para evitar el incumplimiento (Carchi & Crespo, 2020). A nivel corporativo, este tipo de cuentas se refiere a pagos de deuda a corto plazo con proveedores, siendo esencialmente un pagaré a corto plazo de un negocio a otro negocio o entidad (Arroba, 2018).

Es decir, las cuentas por pagar son un término contable utilizado para describir el dinero adeudado a vendedores o proveedores por bienes o servicios comprados a crédito, la suma de todos y cada uno de los pagos pendientes adeudados por una organización a sus proveedores se registra como el saldo de las cuentas por pagar en el balance de la empresa

En una empresa las cuentas por pagar comprenden las cantidades que debe a los proveedores y otros acreedores: artículos o servicios comprados y facturados, estas generalmente se registran al recibir una factura según los términos de pago que ambas partes acordaron al iniciar la transacción. Cuando un equipo de finanzas recibe una factura válida por bienes y servicios, se registra como un asiento de diario y se contabiliza en el libro mayor como un gasto, el balance general muestra el monto total de las cuentas por pagar, pero no enumera las transacciones individuales (Flores & Triviño, 2018).

De acuerdo Bucheli (2018) expresa que, bajo el contexto de operaciones en una organización, por lo general el proceso de pago de este tipo de cuentas se ejecuta a través de un proceso sencillo, en lo que incluye los siguientes pasos:

- Ingreso recopilación de facturas: por lo general, la recopilación de facturas implica el ingreso manual de los datos de la factura (detalles del proveedor,

artículos de línea, montos y codificación del libro mayor) en un sistema de registro. Esto presenta riesgos asociados con la precisión y el error humano.

- Aprobación de facturas: la aprobación de facturas implica la revisión y aprobación de las facturas de los proveedores. A menudo, alguien del equipo contable literalmente pasea la factura en papel por la oficina para obtener las aprobaciones necesarias. Esto sucede antes de contabilizar como costo en el ERP y enviar el pago.
- Autorización de pago: una vez que tenga una factura lista, se debe obtener la debida autorización para realizar el débito correspondiente. Esto incluye la fecha en que se enviará el pago como tal, además del método y el monto del pago.
- Ejecución del pago: luego de la autorización del pago, se paga la factura y se envían los detalles de la remesa al proveedor. A menudo, esto implica imprimir, firmar y enviar cheques por correo, o completar pagos con tarjeta de crédito. Ahora la factura se puede cerrar del sistema y archivar en los repositorios respectivos.

Su correcta contabilización se realiza a partida doble, dado que requiere que siempre haya un débito y un crédito de compensación para todas las entradas realizadas en el libro mayor. Para registrar las cuentas por pagar, este se debe acreditar en las cuentas por pagar cuando se reciba la cuenta o la factura, la compensación de débito para esta entrada generalmente ira a una cuenta de gastos por el bien o servicio que se compró a crédito (Ludovic, Aranguiz, & Gallegos, 2018). El débito también podría ser a una cuenta de activo si el artículo comprado fuera un activo capitalizable, cuando se paga la factura, este se debita de las cuentas por pagar para de esta manera disminuir el saldo del pasivo.

Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar son el saldo de dinero adeudado a una empresa por bienes o servicios entregados o utilizados pero que aún no han sido pagados por los clientes, estas son incluidas en el balance general como un activo corriente, por lo tanto, las cuentas por cobrar son cualquier cantidad de dinero adeudada por los clientes por compras realizadas a crédito (Solano, 2019).

Este tipo de cuentas por lo general hacen referencia a las facturas pendientes que tiene una empresa o el dinero que los clientes le deben a la empresa y representan una línea de crédito extendida por una empresa y normalmente tienen términos que requieren pagos adeudados dentro de un período de tiempo. Para Alizo et al. (2019) cuando se realizan estudios o auditorías a las cuentas por cobrar se lo debe de hacer de una manera minuciosa con lo que se pueda determinar las políticas que se ejercen para su control.

Las empresas registran las cuentas por cobrar como activos en sus balances ya que existe una obligación legal para el cliente de pagar la deuda, además, este tipo de cuentas son activos circulantes, lo que significa que el deudor debe pagar el saldo de la cuenta en un año o menos (Aguilar, 2019). Es importante considerar que, si una empresa tiene cuentas por cobrar, esto significa que ha realizado una venta a crédito, pero aún tiene que cobrar el dinero del comprador.

Las cuentas por cobrar son un aspecto importante del análisis fundamental de una empresa, dado que como ya se mencionó representan un activo corriente, por lo que miden la liquidez o la capacidad de una empresa para cubrir obligaciones a corto plazo sin flujos de efectivo adicionales (Villarreal, Gutiérrez, & Dixon, 2020). Dado que los analistas fundamentales a menudo evalúan las cuentas por cobrar en el contexto de la rotación, o también conocido como índice de rotación de cuentas por cobrar, que mide la cantidad de veces que una empresa ha cobrado su saldo de cuentas por cobrar durante un período contable (Sanjines, 2019). Un análisis adicional incluiría el análisis de días de ventas pendientes, que mide el período de cobro promedio para el saldo de cuentas por cobrar de una empresa durante un período específico.

Las cuentas por cobrar existen en prácticamente todos los tipos de organizaciones, aunque su naturaleza varía según las características de la empresa. En relación con lo expresado por Chávez & León (2018) la orientación que rige los créditos por cobrar también variará, con frecuencia se clasifican como:

- **Cuentas por cobrar a corto plazo.** - Cabe recordar que las cuentas por cobrar son cantidades adeudadas por los clientes a cuenta, resultantes de la venta de bienes y servicios, las compañías generalmente esperan cobrar estas cuentas por cobrar dentro de 30 a 60 días.

- **Cuentas por cobrar a largo plazo.** - Las cuentas por cobrar a largo plazo son el tipo más importante de reclamación en poder de una empresa, debido a que son créditos para los cuales se emiten instrumentos formales de crédito como prueba de la deuda. Un crédito por cobrar normalmente se extiende por períodos de tiempo de 60 a 90 días o más y requiere que el deudor pague intereses.
- **Otras cuentas por cobrar.** - Otras cuentas por cobrar incluyen cuentas por cobrar no comerciales. Algunos ejemplos son los intereses por cobrar, los préstamos a los funcionarios de la empresa, los anticipos a los empleados y los impuestos sobre la renta reembolsables. Estos generalmente no resultan de las operaciones del negocio.

Las cuentas por cobrar constituyen el mayor activo financiero de muchas empresas, este tipo de activos son relativamente líquidos, dado que generalmente se convierten en efectivo en un período de 30 a 60 días Vásquez & Huamán (2021). Por lo tanto, las cuentas por cobrar de los clientes generalmente aparecen en el balance inmediatamente después del efectivo y las inversiones a corto plazo en valores negociables.

Gestión de cuentas por cobrar

La cuenta por cobrar se refiere a los montos adeudados por individuos y otras compañías, consideradas como reclamaciones que se espera que se cobren en efectivo, entonces las cuentas por cobrar son reclamaciones contra clientes y otros por dinero, bienes o servicios. Por lo tanto, la gestión de cuentas por cobrar es el proceso de tomar decisiones relacionadas con la inversión en deudores comerciales es importante considerar que cierta inversión en cuentas por cobrar es necesaria para aumentar las ventas y los beneficios de una empresa. Pero al mismo tiempo, la inversión en este activo también implica consideraciones de costos, además, siempre existe el riesgo de la aparición deudas incobrables (Requiz, 2020).

La gestión de las cuentas por cobrar es una tarea compleja, ya que aborda las ramificaciones de las prácticas y procesos generalmente fuera del alcance del gerente responsable, por lo que requiere el equilibrio de las prioridades opuestas de las funciones de ventas, marketing y finanzas.

La calidad de las cuentas comerciales debe decidirse de modo que las facilidades de crédito se amplíen únicamente hasta cierto nivel, el nivel óptimo de inversión en cuentas por

cobrar debe ser cuando exista una compensación entre los costos y la rentabilidad, por lo tanto, la gestión de cuentas por cobrar comienza con la política de crédito de la empresa, pero también es importante un sistema de monitoreo para controlar si se están cumpliendo los términos del crédito (Flores & Naval, 2017). A menudo se necesitan medidas correctivas, y la única manera de saber si la situación se está yendo de las manos es con un buen sistema de control de cobranza.

Según lo expresado por Van & Wachowicz (2017) existen tres áreas clave de la gestión de cuentas por cobrar, entre estas se encuentran:

- Antes de que una empresa otorgue crédito a un cliente, debe asegurarse, en la medida de lo posible, de que el cliente es digno de ese crédito y que no se producirán deudas a futuro. Los controles deben seguir realizándose en los clientes existentes, ya que una empresa debe tener una alerta temprana de cualquier problema que pueda estar desarrollándose. Esto es especialmente cierto para los clientes clave de la empresa.
- Una vez que se ha tomado la decisión de otorgar crédito, se deben establecer las condiciones de crédito adecuadas y las cuentas por cobrar que surjan deben controlarse de manera eficiente si se quiere mantener bajo control los costos de otorgar crédito.
- Un área clave de la gestión de las cuentas por cobrar es la recopilación final de efectivo de los clientes. Cualquier empresa debe contar con un sistema riguroso para garantizar que todos los clientes paguen en tiempo y forma ya que, sin ello, el nivel de cuentas por cobrar y el coste de financiación de estas cuentas por cobrar aumentarán inevitablemente, al igual que el riesgo que se conviertan en cuentas incobrables.

Reconocimiento de cuentas por cobrar

Reconocer las cuentas por cobrar es relativamente sencillo, para cualquier tipo de organización, en una empresa de servicios, por lo general se registra una cuenta por cobrar cuando presta servicio a crédito. Por otro lado, en una empresa manufacturera se registran las cuentas por cobrar en el punto de venta de mercancías a crédito, es importante considerar

que, al comercializarse bienes de esta manera, aumenta las cuentas por cobrar y aumenta los ingresos por ventas (Marcillo, Aguilar, & Gutierrez, 2021).

En la mayoría de las transacciones de cuentas por cobrar, la cantidad a reconocer es el precio de cambio entre las dos partes, cabe recalcar que el precio de cambio es la cantidad adeudada por el deudor, bajo el respaldo de algún tipo de documento comercial, a menudo una factura, que sirve como evidencia del precio de cambio, existen dos factores pueden complicar la medición del precio de cambio, entre estos se menciona:

- La disponibilidad de descuentos (descuentos comerciales y en efectivo)
- Un gran periodo de tiempo entre la venta y la fecha de vencimiento de los pagos

Valoración de cuentas por cobrar

La inversión óptima en cuentas por cobrar estará en un nivel en el que exista una compensación entre los costes y la rentabilidad, cuando una organización recurre a una política crediticia liberal, la rentabilidad de la empresa aumenta debido a las mayores ventas. Sin embargo, tal política resulta en una mayor inversión en cuentas por cobrar, mayores posibilidades de deudas incobrables y más costos de cobro, la inversión total en cuentas por cobrar aumenta y, así, se crea el problema de liquidez, por otro lado, una política crediticia estricta reduce la rentabilidad, pero aumenta la liquidez de la empresa (Obaco & Delgado, 2022).

Beneficios de las cuentas por cobrar

En general, las empresas preferirían vender en efectivo que, a crédito, pero las presiones competitivas obligan a la mayoría de las empresas a ofrecer crédito para compras sustanciales, especialmente a otras empresas, por lo tanto, los bienes se comercializan a crédito, los inventarios se reducen y se crea una cuenta por cobrar. Eventualmente, el cliente pagará la cuenta, momento en el cual la empresa recibirá efectivo y sus cuentas por cobrar disminuirán (Freire, 2019).

De acuerdo con Correa, Romero, & Rodríguez (2020) la utilización de cuentas por cobrar tiene costos directos e indirectos, pero la venta a crédito también tiene beneficios importantes como:

- **Aumento de las ventas** - Excepto unas pocas empresas monopolísticas, la mayoría de las empresas están obligadas a obtener bienes a crédito, ya sea debido a clientes comerciales u otras condiciones. Las ventas pueden incrementarse aún más mediante la liberalización de las condiciones de crédito, esto atraerá a más clientes a la empresa, lo que resultará en mayores ventas y crecimiento de la empresa.
- **Aumento de las ganancias** - El aumento de las ventas ayudará a las empresas a:
 - Recuperar fácilmente los gastos fijos y alcanzar el nivel de equilibrio
 - Aumentar la ganancia operativa de la empresa, en una situación normal, existe una relación positiva entre el volumen de ventas y el beneficio.
- **Beneficio adicional** - A veces, las empresas hacen las ventas a crédito a un precio que es más alto que el precio habitual de venta en efectivo, esto brinda a la empresa la oportunidad de obtener ganancias adicionales por encima de las ganancias normales.

Objetivos de la gestión de cuentas por cobrar

El objetivo principal de la gestión de cuentas por cobrar es maximizar el valor de la empresa mediante el logro de un equilibrio entre liquidez, riesgo y rentabilidad, una parte significativa de la gestión de cuentas por cobrar implica la selección adecuada de clientes, ya que cada venta de crédito implica el riesgo de retraso en el pago o falta de pago del valor involucrado (Pacheco, González, & Aceves, 2017).

(Pacheco, González, & Aceves, 2017) mencionan que para este propósito, la administración financiera de una empresa debe:

- Obtener un valor óptimo (no máximo) de las ventas
- Controlar el costo de las cuentas por cobrar, el costo de cobro, los gastos administrativos, las deudas incobrables y el costo de oportunidad de los fondos bloqueados en las cuentas por cobrar
- Evaluar a los posibles deudores de acuerdo con la política de crédito ofrecida a los clientes

- Ofrecer descuentos en efectivo adecuadamente dependiendo del costo de las cuentas por cobrar, la tasa de interés bancaria y el costo de oportunidad de los fondos bloqueados en las cuentas por cobrar.

Bajo este contexto se determina que el objetivo básico de la gestión de cuentas por cobrar es mejorar el rendimiento global del nivel óptimo de inversión realizada por la empresa en cuentas por cobrar, esta inversión óptima se determina comparando los beneficios que se derivan de un nivel particular de inversión con el costo de mantener ese nivel.

Por lo tanto, los objetivos de la gestión de las cuentas por cobrar pueden considerarse como: alcanzar no el máximo sino el óptimo volumen de ventas, ejercer control sobre el costo del crédito y mantenerlo en un nivel mínimo posible y mantener la inversión en un nivel óptimo en forma de cuentas por cobrar (Fajardo & Soto, 2017). La concesión del crédito y su gestión adecuada y eficaz no es posible sin la participación de ningún costo, estos costos incluyen:

- Costos de administración
- Costos de capital
- Costos de producción y venta
- Costos de morosidad
- Costos de incumplimiento
- Entre otros costos, dependiendo del tipo de organización.

Dichos costos no pueden eliminarse por completo, sino que esencialmente deben ser regulados y controlados, ya que la eliminación de tales costos simplemente significa reducir el costo a cero, es decir, que, en términos de rentabilidad, no se permitiría ninguna concesión de crédito a los clientes.

Características de las cuentas por pagar

Las cuentas por cobrar son cantidades que los clientes deben a una organización por los bienes vendidos y los servicios prestados a crédito, con frecuencia, estas cuentas por cobrar resultantes de ventas a crédito de bienes y servicios se denominan cuentas por cobrar comerciales (Ponce, Barredo, & Jarrin, 2018).

Cuando una empresa vende productos a crédito, en ocasiones, dependiendo del plazo requerido, los clientes no firman promesas formales y escritas de pago, pero aceptan cumplir con los términos de crédito habituales de la compañía. Sin embargo, los clientes pueden firmar una factura de venta para confirmar la compra de bienes, las condiciones de pago de este tipo de venta suelen oscilar entre 30 y 60 días.

Las empresas generalmente no cobran intereses sobre los montos adeudados, excepto sobre algunos montos vencidos, debido a que los clientes no siempre cumplen sus promesas de pago, y si ese rubro no es recuperado las empresas deben proporcionar estas cuentas incobrables en sus registros

Cuando una empresa vende productos a otra, generalmente no espera que se le pague de inmediato, estas facturas impagas o crédito comercial componen la mayor parte de las cuentas por cobrar, el resto se compone de crédito al consumo, es decir, facturas que están a la espera de pago por parte del cliente final. De acuerdo con Ponce, Barredo, & Jarrin (2018) las cuentas por cobrar surgen cuando una empresa vende bienes o servicios a otra sin recibir el pago inmediato de los bienes, este activo tiene dos características sobresalientes comunes:

- En primer lugar, la existencia del elemento de riesgo de crédito. El riesgo de crédito es la pérdida potencial que puede surgir de la incapacidad de los clientes de crédito para cumplir con sus obligaciones a medida que vencen. Cuando una empresa vende bienes a crédito a otra, asume un riesgo, ya que no es seguro si el cliente pagará por ellos a tiempo o nunca.
- La segunda característica común de la cuenta por cobrar es el valor temporal del dinero. El valor del dinero recibido más tarde por los bienes suministrados ahora es menor debido a factores como la inflación y la pérdida de oportunidades de inversión para el dinero en poder de los deudores comerciales en forma de cuentas por cobrar.

La cuenta por cobrar es uno de los tres elementos de los activos corrientes; estos son inventarios, cuentas por cobrar y efectivo, la diferencia entre el activo y el pasivo corrientes es el capital de trabajo. La gestión del capital de trabajo es una parte esencial del proceso de planificación a corto plazo de la empresa, dado que el capital circulante requiere una especificación clara de los objetivos que deben alcanzarse, los dos objetivos principales de

la gestión del capital circulante son aumentar la rentabilidad de una empresa y garantizar que tenga suficiente liquidez para cumplir con las obligaciones a corto plazo a medida que vencen y así continuar en el negocio (Mendoza, 2020).

Incluso si una organización se encuentra operando de manera rentable, el exceso de comercio a crédito puede resultar en una crisis de liquidez, ya que la empresa no puede cumplir con sus deudas vencidas porque el efectivo ha sido absorbido por el crecimiento de los activos no corrientes, el inventario y las cuentas por cobrar comerciales. Por lo tanto, pueden surgir problemas graves y, a veces, fatales para una empresa como resultado del exceso de créditos otorgados.

Controles de las cuentas por cobrar

Existen varias formas de organizar, presentar y administrar la información de las cuentas por cobrar, parte de la información se puede utilizar para implementar políticas de control sólidas. En otras palabras, no tiene ningún valor recopilar todos esos datos a menos que se utilicen para administrar mejor las cuentas por cobrar de una empresa (Saavedra, 2019).

Para garantizar una inversión óptima en cuentas por cobrar, una empresa requiere una política de crédito adecuada, esta es considerada como un conjunto de acciones de política diseñadas para minimizar los costos asociados con el crédito y maximizar los beneficios de la organización.

Este tipo de políticas se orientan a tener una inversión óptima en cuentas por cobrar, conservando un nivel de inversión en el que existe una compensación entre los costos y los beneficios asociados con una inversión en particular, la política de crédito de una empresa debe maximizar el valor de la empresa (Saavedra, 2019).

De hecho, el propósito de los controles internos se orienta en ayudar a una empresa a aprovechar al máximo uno de sus activos más grandes y cruciales, resaltando específicamente cómo una política de crédito puede servir como un mecanismo de control para garantizar que el activo de cuentas por cobrar se administre, se detecte y se maximice en valor.

Controles de crédito

Muchas compañías establecen sus políticas de crédito para proporcionar una mayor obtención de ventas, sin embargo, terminan aumentando el porcentaje de probabilidad de obtener cuentas incobrables, de hecho, muchas sienten que la falta de alcance ese porcentaje significa que están perdiendo ventas debido a políticas de crédito excesivamente restrictivas (Mira & Lina, 2020).

Una de las primeras cuestiones que una empresa debe considerar al establecer una política de crédito es si adoptar un enfoque indulgente o restrictivo para proporcionar crédito, entre los factores generales pueden influir en tal decisión: la propia posición financiera de la empresa y su posición de mercado en relación con la competencia.

La evaluación de la calidad crediticia implica más que simplemente evaluar la capacidad de una empresa o cliente para pagar los préstamos, los analistas de crédito también evalúan las estrategias de gestión de la deuda. Por ejemplo, si una empresa ya está limitada financieramente, probablemente no pueda permitirse el lujo de otorgar crédito a clientes en riesgo. Del mismo modo, los bajos volúmenes de ventas de productos hechos a medida dejan a una empresa con menos espacio para extender términos de crédito generosos (Carrasco & Cedeño, 2021).

Las decisiones que involucran términos de crédito pueden tener un impacto significativo en el volumen de ventas, cuanto más indulgente sea la política crediticia de la empresa, más probable es que genere ventas adicionales, ya que proporciona a los clientes potenciales el incentivo de comprar productos sin tener que pagar por ellos de inmediato. Por lo tanto, un entorno de mercado más competitivo, productos homogéneos y altos volúmenes de ventas proporcionan a una empresa un mayor incentivo para extender términos de crédito más indulgentes a los clientes.

Aprobación de créditos

La solvencia crediticia es una consideración importante para realizar una venta a crédito porque tiene que ver directamente con la capacidad y la voluntad de un cliente potencial para realizar el pago en última instancia. Varias agencias de crédito proporcionan calificaciones crediticias y otra información para este propósito, el objetivo de estas es vender sólo a clientes con altas calificaciones crediticias (Vasquez, 2019).

Proporcionar condiciones de pago a los clientes implica hacer préstamos no garantizados a los clientes para que puedan comprar el producto o servicio de la empresa, en lugar de ofrecer automáticamente estos términos, una empresa puede implementar varias medidas para comprender mejor a sus clientes y hacer un seguimiento cuando sea necesario. Esta es la esencia de la aprobación del crédito, la cual puede implicar que el cliente complete una solicitud de crédito y actualice la información regularmente, la empresa también puede solicitar los estados financieros de un cliente para asegurarse de que está en condiciones de pagar sus facturas (Lucas, 2021).

Por supuesto, es posible que los clientes no siempre sean completamente abiertos sobre su salud financiera o su capacidad para pagar sus facturas. Por lo tanto, las empresas obtienen información crediticia independiente sobre clientes de agencias de informes de crédito, instituciones financieras e incluso de otros proveedores. Los informes de las agencias de crédito pueden ser muy útiles para obtener información actualizada sobre los clientes actuales y potenciales. Pueden proporcionar historial de pagos, información bancaria, crédito existente otorgado, un registro de consultas recientes, así como cualquier calificación crediticia.

Política crediticia

La única forma en que las ventas de crédito pueden ser seguras es teniendo un esquema sólido en la política de crédito de la empresa, por lo tanto, es necesario que una organización disponga de una política de crédito en sus operaciones, ya que una cantidad proporcionalmente grande de ventas se realizan a crédito y las variables de política crediticia son las que están bajo el control de que no se conviertan en pérdidas (Riera, Alarcon, & Jimenez, 2020).

La única forma en que las ventas de crédito pueden ser seguras es teniendo un esquema sólido en la política de crédito de la empresa, por lo tanto, es necesario que una organización disponga de una política de crédito en sus operaciones, ya que una cantidad proporcionalmente grande de ventas se realizan a crédito y las variables de política crediticia son las que están bajo el control de que no se conviertan en pérdidas.

Caycho & Castro (2020) mencionan que la política de crédito está diseñada para minimizar los riesgos asociados con el crédito al tiempo que maximiza los beneficios de este, la política de crédito puede ser:

- **Política de crédito indulgente.** - Esta política tiende a dar crédito a los clientes en términos y estándares muy liberales, el crédito se otorga por un período de tiempo incluso a aquellos clientes cuya solvencia crediticia no se conoce completamente o cuya posición financiera es dudosa. El crédito se concede a altas tasas de descuento.
- **Política de crédito estricta.** - Una política de crédito estricta otorga crédito sobre una base altamente selectiva solo a clientes cuya solvencia crediticia se ha determinado y es financieramente sólida. Los períodos de crédito son más cortos y los descuentos son más bajos, esto implica bajos riesgos, una empresa necesita formular una política de crédito que sea óptima

Análisis y evaluación de riesgos de crédito

El objetivo principal de la gestión de deudas es garantizar una inversión mínima u óptima en las cuentas por cobrar y una reducción considerable de las pérdidas por deudas incobrables. Para lograr esto, el gerente financiero debe seguir principios y procedimientos claros para evaluar la solvencia de los solicitantes con respecto a cuánto crédito se puede extender y por cuánto tiempo (Rojas & Ramirez, 2020).

Una empresa que ofrece crédito corre el riesgo de no recibir el pago de los bienes o servicios suministrados, por lo tanto, se debe tener cuidado con el tipo de cliente al que se ofrecen las facilidades de crédito. Según lo mencionado por Ponce, Morejon, & Salazar (2019) al considerar una propuesta de un cliente para el suministro de bienes o servicios a crédito, la empresa debe tener en cuenta una serie de factores, entre los principales factores de análisis para proporcionar un crédito se tiene:

- **Capital:** El cliente debe parecer financieramente sólido antes de que se extienda cualquier crédito, cuando el cliente es una empresa, sus estados financieros deben ser examinados. Se debe prestar especial atención a la probable rentabilidad y liquidez futuras del cliente, además, se deben tener en cuenta los principales compromisos financieros (por ejemplo, gastos de capital, contratos con proveedores) (Ambrosio, 2018).

- **Capacidad:** El cliente debe tener la capacidad de pagar las cantidades adeudadas. Siempre que sea posible, debe examinarse el registro de pagos del cliente hasta la fecha, si el cliente es un negocio, el tipo de negocio operado y los recursos físicos del negocio serán relevantes. El valor de los bienes que el cliente desea comprar a crédito debe estar relacionado con los recursos financieros totales del cliente (Ortiz, 2018).
- **Garantía:** En ocasiones, puede ser necesario pedir algún tipo de garantía para los bienes suministrados a crédito. Cuando esto ocurre, la empresa debe estar convencida de que el cliente es capaz de ofrecer una forma satisfactoria de seguridad (Subía & Barzaga, 2018).
- **Condiciones:** El estado de la industria en la que opera el cliente, y las condiciones económicas generales de la región o país en particular, pueden tener una influencia importante en la capacidad de un cliente para pagar las cantidades pendientes en la fecha de vencimiento evidentes (Corre, 2018).
- **Carácter:** Es importante para una empresa hacer alguna evaluación del carácter del cliente, la disposición a pagar dependerá de la honestidad e integridad de la persona con la que la empresa está tratando. La empresa debe sentirse satisfecha de que el cliente hará todo lo posible para pagar cualquier cantidad adeudada. De lo anterior se desprende claramente que la empresa deberá recopilar información sobre la capacidad y la voluntad del cliente para pagar las cantidades adeudadas en las fechas de vencimiento (Rodríguez, 2018).

CAPÍTULO III.
3. PROCESO METODOLOGICO

3.1 DISEÑO O TRADICIÓN DE INVESTIGACIÓN SELECCIONADA.

Este trabajo de investigación se orienta en analizar las cuentas y documentos por cobrar y pagar, en la bananera “La Jaramillo” y su impacto en la liquidez, puesto que en las variables antes mencionadas se evidencian la situación actualmente en la empresa lo cual genera varios acontecimientos en la economía. Cabe recalcar que el estudio que se realizará podrá reflejar el desempeño financiero que ha tenido la misma.

De igual forma, el estudio que se está realizando tiene un enfoque de tipo cualitativo. Este se refiere a una exploración no numérica de los datos, ya que se obtendrá información conmensurable, puesto que los datos obtenidos son provenientes de la visualización u observación del individuo para poder delinear las cualidades del mismo.

3.1.1 Cuadro Metodología de la Investigación Cualitativa.

Tabla 1
Cuadro de Metodología de la Investigación.

Enfoque	Paradigma	Método	Tipo de investigación
Cualitativo	Positivista	Deductivo	Descriptiva, documental y de campo

Tabla 2
Metodología de la investigación parte 2

Diseño	Técnicas	Instrumentos	Unidades de Estudio	Participantes
No experimental	Observación Entrevista Análisis de datos	Ficha de observación, análisis de datos, entrevistas	Muestra	Gerente, contador y jefe de cobranzas

3.1.2 Enfoque de la investigación

3.3.2.1 Cualitativo

El enfoque que se ha elegido en la presente investigación es de tipo cualitativo. Este se refiere a una exploración no numérica de los datos; es decir, atiende a las características principales del problema a enfrentar y está encaminada a realizar una interpretación subjetiva e inductiva de los datos, identificando sus principales características y rasgos distintivos. Su objetivo principal es el análisis de las características del fenómeno estudiado (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

3.1.3 Paradigma de investigación.

El paradigma de la investigación será el positivista. Este paradigma tiene como objetivo buscar, explicar, predecir y controlar los fenómenos relacionadas con un tema de estudio. De esta manera, se podrá utilizar herramientas para el procesamiento y levantamiento de la información (Baena, 2014).

La investigación se estructuró bajo este paradigma puesto que se empleará herramientas para el correcto análisis de los datos; además, de entender las causas y consecuencias que presentan el fenómeno de estudio.

3.1.4 Método de investigación.

3.1.4.1 Método deductivo.

El método deductivo utiliza información general para realizar un análisis y generar conclusiones específicas que serán usadas para el diseño de estrategias y propuestas de solución al problema de estudio (Baena, 2014).

Con la finalidad de obtener información adecuada y suficiente para el respectivo levantamiento y procesamiento, se empleará el método deductivo, lo cual ayudará a gestionar un correcto análisis de las cuentas por cobrar en la empresa de estudio.

3.1.5 Tipos de investigación

3.1.5.1 Descriptivo

En base al enfoque y el diseño de la investigación se ha elegido los tipos de investigación con la finalidad que exista una correcta relación entre los mismos. Es por ello, que los tipos de investigación a utilizar en el presente documento son la investigación descriptiva, documental y de campo. Estas tienen las características que cubren las necesidades de la investigación.

Por un lado, según Balestrini (2011) la investigación descriptiva consiste en analizar las situaciones en las que se desarrolla el objeto de estudio para entender su comportamiento y establecer relaciones de causa y efecto. Para la presente investigación, se emplea la investigación descriptiva, puesto que se realizará un análisis e identificación de las principales características que tienen las cuentas por cobrar de la empresa y de qué manera estas inciden en la salud financiera de la empresa.

De igual manera, Hernández, Fernández, y Baptista (2014) mencionaron que la principal característica de la investigación documental es la reflexión sistemática del problema usando diferentes tipos de documentos que estudian el tema en cuestión. Para el correcto análisis de la información se procederá a realizar una revisión de documentos relacionados con el correcto tratamiento de las cuentas por cobrar, por lo que se revisarán los archivos de la empresa e información contable y tributaria.

Finalmente, Baena (2014) señala que la investigación de campo es aquella que se realiza en el ambiente natural del objeto de estudio, permitiendo al investigador obtener datos más confiables, seguros, descriptivos y que representen el problema en su máxima expresión. Esta investigación se empleará al momento de realizar el levantamiento de información en las instalaciones de la empresa.

3.1.6 Diseño de la investigación

Este estudio se ha diseñado de manera que sea una investigación no experimental, que comprende aquella que se ejecuta sin maniobrar las variables, centrándose en describir y analizar la problemática de estudio. Se basa principalmente en el análisis de fenómenos tal y como se dan en su contexto natural (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014). Este diseño tiene la característica de observar y estudiar a los sujetos en su ambiente cotidiano, sin tener algún tipo de influencia o control en las variables y registrando los resultados que ocurren por efectos naturales.

3.1.7 Técnicas de la investigación

Las técnicas de investigación se constituyen como las estrategias a seguir para un correcto levantamiento y procesamiento de la información. Para la presente investigación, las técnicas adecuadas que permitirán cumplir con las exigencias de obtener datos confiables que representen el problema de estudio son las técnicas de campo y análisis de datos (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

En virtud de lo anteriormente expuesto, se procede a definir técnicas de campo y análisis de datos para levantar y obtener información relacionadas con el tratamiento de las cuentas por cobrar y su incidencia dentro de los estados financieros.

3.1.7.1 *Instrumentos*

Los instrumentos de investigación que se usarán para el levantamiento y procesamiento de la información serán la entrevista, el análisis documental y la observación directa. La entrevista se caracteriza por permitir un levantamiento de información directamente con los generadores, mientras que el análisis documental se centra en el estudio de documentos que relacionados con las cuentas por cobrar y cuentas por pagar de la empresa (Baena, 2014).

3.1.7.2 *Entrevista*

Para (Díaz-Bravo, 2013) La entrevista es una técnica de gran utilidad en la investigación cualitativa para recabar datos; se define como una conversación que se propone un fin determinado distinto al simple hecho de conversar. Es un instrumento técnico que adopta la forma de un diálogo coloquial. Canales la define como "la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio, a fin de obtener respuestas verbales a las interrogantes planteadas sobre el problema propuesto".

3.1.8 Unidades de estudio

Zurita (2010) define a la población como un “conjunto bien definido de N entes; algunas de cuyas características nos proponemos investigar” (p. 2). Es decir, el universo que está compuesto por los elementos que se desea indagar, con el fin de obtener la solución a la problemática enfrentada. Por tal razón y, para definir los objetos de estudio, se consigue la cantidad de empresas de las cuales se obtendrá la información que permita realizar el respectivo levantamiento de datos.

La población de estudio estará compuesta por los estados financieros de la empresa y el personal responsable de la generación de la información financiera de la empresa el cual se detalla a continuación:

Detalle	Cantidad
Gerente general	1
Contador general	1
Jefe de crédito y cobro	1
Total	3

3.1.9 Participantes

Los encargados que intervienen son el Ing. Andrés Maldonado y el contador Jorge Flores ejerciendo una administración adecuada sobre las cuentas que contiene la empresa en sus inventarios.

3.1.10 Proceso de recolección de la investigación

El proceso de recolección de datos se lo hizo por medio del análisis de las entrevistas, además de tener acceso a los diferentes documentos financieros de la empresa “La Jaramillo” con lo que se pudo realizar el análisis financiero para detectar las falencias en las cuentas por cobrar y pagar de la compañía.

3.2 SISTEMA DE CATEGORIZACIÓN EN EL ANÁLISIS DE LOS DATOS.

CUADRO 3.- Operacionalización de variables/categoría.

Objetivo Especifico	Variables	Conceptos	Dimensión	Subdimensión	Indicador
Definir la relevancia teórica y técnica de la elaboración adecuada de los estados financieros en referencia a los movimientos de corto plazo	LIQUIDEZ	La liquidez es la capacidad de las empresas para pagar sus obligaciones inmediatas utilizando el flujo de caja actual	Estados financieros	activo	activo corriente
					activo no corriente
				pasivo	pasivo corriente
			pasivo no corriente		
			patrimonio	perdidas	
				ganancias	
Identificar la situación económica y financiera de la bananera La Jaramillo mediante sus estados financieros	LIQUIDEZ	La liquidez es la capacidad de las empresas para pagar sus obligaciones inmediatas utilizando el flujo de caja actual	Situación económica	funcionamiento de la entidad	rentabilidad
					viabilidad
				flujo de efectivo	salidas de dinero
entradas de dinero					
· Verificar los procedimientos relacionados a los registros de cuentas y documentos por cobrar y por pagar.	LIQUIDEZ	La liquidez es la capacidad de las empresas para pagar sus obligaciones inmediatas utilizando el flujo de caja actual	Control de las cuentas y documentos en el corto plazo	cartera de credito	liquidez
					monitoreo de credito
				obligaciones	pagos

CAPÍTULO IV

4.1 RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS

4.1.1 Descripción y argumentación teórica de los resultados

Pregunta N°1

- **¿De qué manera se controlan las cuentas por cobrar?**

Gerente general: Existe un bajo control en las cuentas por cobrar que acarrea inconvenientes en la liquidez de la organización.

Contador: A pesar de contar con registros contables, no existen políticas ni controles más exhaustivos para estas cuentas.

Jefe de cobranzas: La empresa entrega la producción a los clientes, pero no existe un análisis crediticio previo, lo que provoca que las cobranzas se conviertan en un verdadero reto para la empresa.

Análisis: Las cuentas por cobrar de la empresa “La Jaramillo” carecen de un control efectivo y eficiente en perjuicio de los intereses económicos y financieros de la organización, lo que incide en una baja liquidez para afrontar las obligaciones pendientes.

Pregunta N°2

- **¿Cuál ha sido el efecto financiero de la falta de control en las cuentas por pagar y por cobrar?**

Gerente general: Que existan semanas que no se pueden afrontar las obligaciones como sueldos, pago servicios básicos, cumplimiento de las fechas para el pago a proveedores.

Contador: Las cuentas por pagar se incrementan porque no existe la liquidez para hacer frente a las obligaciones de la empresa.

Jefe de cobranzas: Se buscan otros clientes para comercializar la producción, para hacer frente a la falta de liquidez.

Análisis: El efecto financiero por la falta de control de las cuentas por cobrar y pagar está dado en el incumplimiento de las obligaciones con proveedores, empleados, situación que genera incertidumbre tanto en la gerencia como en sus colaboradores.

Pregunta N°3

- **¿Se han construido controles sobre estos rubros?**

Gerente general: Desconozco sobre esta pregunta, se indicó al contador que ejecute las actividades necesarias, pero parece que no han dado resultado.

Contador: Se ha buscado con el gerente buscar alternativas para incrementar los controles sobre estas cuentas, pero no ha habido una real planificación para mejorar la situación.

Jefe de cobranzas: Se carecen de controles más sólidos al momento de realizar los cobros, así como los pagos, situación que perjudica a la organización.

Análisis: Los controles sobre los rubros de cuentas por cobrar y pagar han sido nulos, se evidencia una baja coordinación entre la gerencia y los jefes departamentales, lo que se puede observar en el incremento continuo de estas dos cuentas.

Pregunta N°4

- **¿La gerencia realiza acciones de supervisión?**

Gerente general: Se ha tratado de realizar actividades para supervisar el manejo de las cuentas por cobrar y pagar, pero sin éxito alguno.

Contador: La gerencia realiza una baja supervisión de las cuentas por cobrar y pagar, de pronto eso incide en que no haya un verdadero control para la recuperación de la cartera vencida para hacer frente a las obligaciones.

Jefe de cobranzas: Las acciones de supervisión por parte de la gerencia son reducidas, a parte de no existe una planificación o búsqueda de procedimientos para un manejo correcto de estas cuentas.

Análisis: La gerencia aplica una reducida supervisión de las cuentas por cobrar y pagar lo que impide que los niveles de liquidez sean los deseados, habiendo retrasos en el cumplimiento de las obligaciones financieras de la empresa.

4.1.2 Análisis financiero

Se procede a analizar los estados financieros con el fin de identificar la salud de la empresa. Los resultados se muestran de la siguiente forma:

Tabla 2
Análisis vertical

BANANERA JARAMILLO				
Estados de Situación Financiera				
Al 31 de diciembre				
(Expresado en dólares estadounidenses)				
	2021	2020	2021	2020
ACTIVO				
Activo Corriente	876.600	836.046	89,66%	89,88%
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	186.933	166.969	19,12%	17,95%
Documentos y Cuentas por Cobrar Clientes No Relac.	90.768	104.001	9,28%	11,18%
Inventarios	175.142	105.699	17,91%	11,36%
Activos por impuestos corrientes	379.338	431.693	38,80%	46,41%
Gastos anticipados	44.419	27.685	4,54%	2,98%
Activo No Corriente	101.040	94.123	10,34%	10,12%
Propiedades, Planta y Equipo	20.805	22.933	2,13%	2,47%
Otros activos no corrientes	80.235	71.190	8,21%	7,65%
Total Activo	977.639	930.169	100,00%	100,00%
PASIVOS				
PASIVO				
Pasivo Corriente	668.111	579.686	68,34%	62,32%
Cuentas y Documentos por Pagar	313.169	247.128	32,03%	26,57%
Obligaciones con Instituciones Financieras	95.159	86.896	9,73%	9,34%
Otras obligaciones corrientes	59.782	29.891	6,11%	3,21%
Cuentas por pagar relacionadas			0,00%	0,00%
Anticipo de clientes	200.000	215.771	20,46%	23,20%
Total Pasivo	668.111	579.686	68,34%	62,32%
PATRIMONIO				
Capital	10.000	10.000	1,02%	1,08%
Reservas	70.000	70.000	7,16%	7,53%
Resultados acumulados	229.529	270.483	23,48%	29,08%
Total Patrimonio	309.529	350.483	31,66%	37,68%
Total Pasivo y Patrimonio	977.640	930.169	100,00%	100,00%

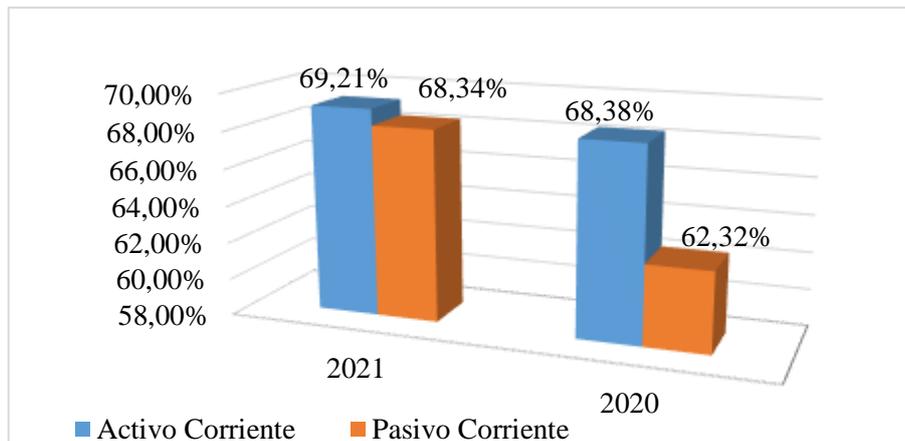


Figura 1. Relación activo corriente - pasivo corriente

De acuerdo con el análisis vertical, para el año 2020 los activos corrientes no presentaban una mayor diferencia a los pasivos corriente, lo cual indica que la empresa no contaba con un alto margen de liquidez, puesto que las obligaciones en el corto plazo de tiempo alcanzaban a sus recursos líquidos de corto plazo. Ahora, se procedió a analizar los activos más líquidos de la empresa de la siguiente forma:

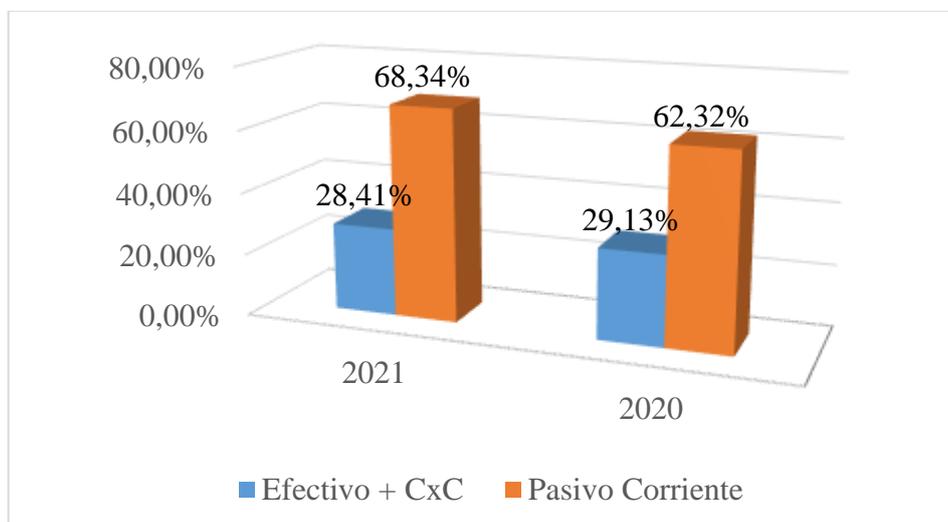


Figura 2. Relación efectivo y cuentas por cobrar vs pasivos corrientes

Se procedió a analizar los activos más líquidos de la empresa, para determinar si la entidad cuenta con los recursos para atender sus obligaciones en el corto periodo de tiempo. De acuerdo con los resultados, la entidad no tiene una buena liquidez, puesto que los recursos más líquidos que posee no alcanzan a cubrir sus deudas en el corto plazo de tiempo. Esta falta de liquidez puede ser explicada por el aumento de su cartera vencida, puesto que no hay un retorno de las ventas a crédito. Por lo que necesita una forma de apalancamiento.

4.1.3 Descripción y Argumentación teórica de los resultados

Al analizar el tema se propone que en el área de cobranza debe existir las herramientas tecnológicas necesarias, tales como: computadoras, Internet, programa de cartera, teléfono convencional, teléfonos móviles en diferentes operadores con un plan de mensajería para asegurar el monitoreo oportuno de la cartera de clientes. La persona a cargo de revisar la cartera debe hacer informes diarios para verificar el vencimiento de las contribuciones. No es posible entregar ningún tipo de documento si el cliente no está actualizado.

A continuación, políticas para el análisis de crédito y documentación necesaria para el análisis de crédito.

- Cédula y papeleta de votación actualizados
- Comprobante de ingresos
- Consultas de crédito
- Dirección verificada
- Enlaces personales
- Estado civil
- Nivel de deuda
- Número de dependientes
- Ocupación, profesión u oficio
- RUC

Documentación necesaria para el análisis relevante de la información:

- El vendedor debe exigir los requisitos y la documentación necesarios para proporcionar el préstamo y la transferencia al área de crédito para un análisis adecuado.
- La persona responsable de verificar la información debe examinar que la documentación sea completa y confiable.
- Parar el cliente se debe realizar una investigación, confirmar el crédito y la

información personal.

- La calificación del cliente en la agencia de crédito debe ser mínima B con el soporte apropiado.
- El préstamo está permitido solo si el cliente cumple con los requisitos de la empresa.

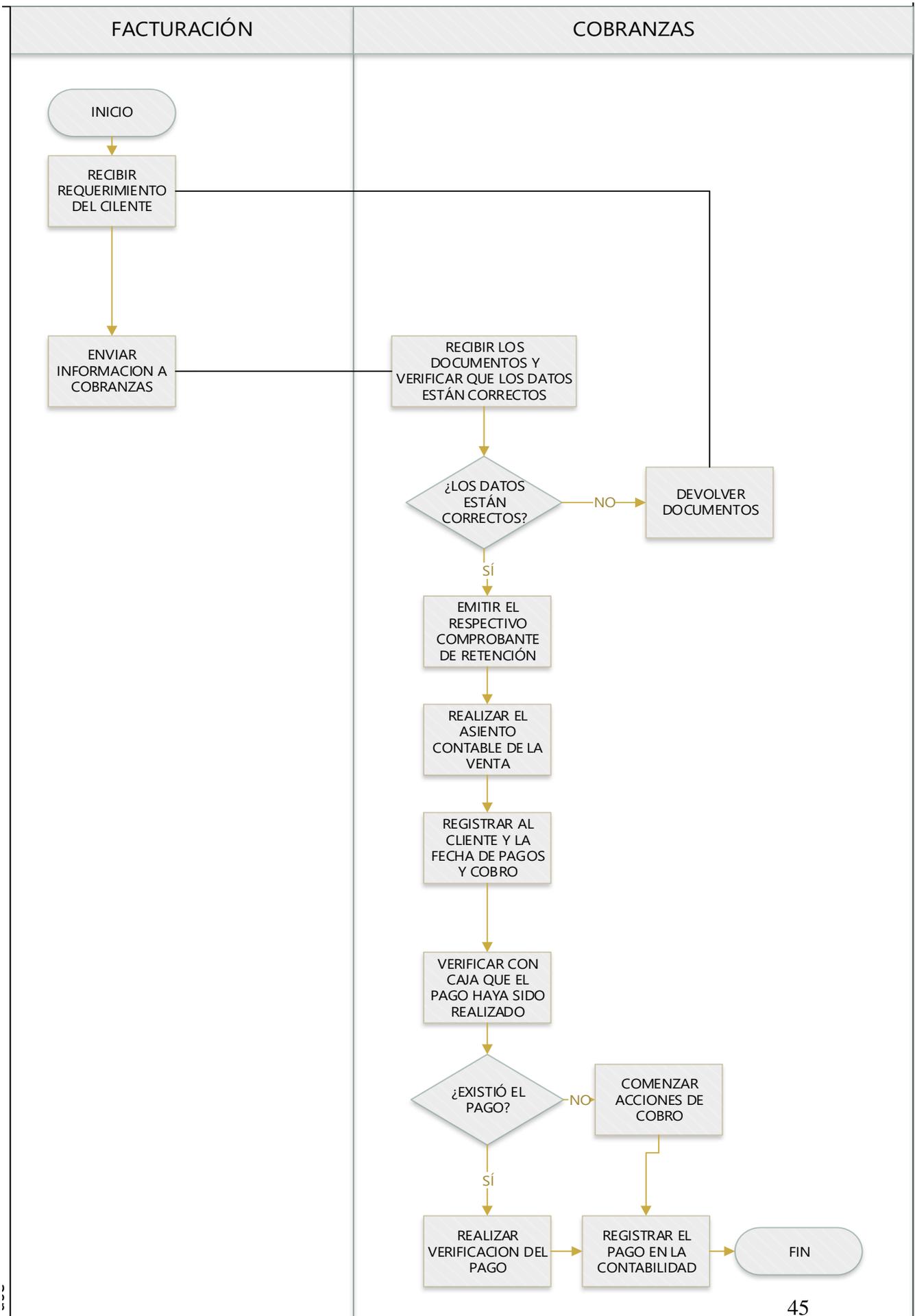
Políticas de cobranza

- Acciones de seguimiento en los acuerdos de pago existentes para verificar el cumplimiento de la obligación antes de la toma completa de los valores y, si surgen problemas, informar al asesor legal por escrito, para que las acciones legales destinadas a la restauración de las deudas.
- Analizar la cartera de acuerdo con la antigüedad de la misma, conciliar las cuentas por cobrar mensualmente con el departamento de cuentas.
- Analizar y enviar informes semanales de recuperación de cartera, informes de cobranza, para aumentar la gestión de cobranza y controlar el cumplimiento de los plazos previstos.
- Controlar la morosidad.
- Documentación para revisión, suscripción y despacho relacionada con el departamento.
- El jefe del departamento es responsable de la organización, control y gestión de la entrega oportuna e inmediata de cuentas por cobrar.
- Emitir informes mensuales sobre créditos y cobranzas.
- Evaluar la efectividad del personal que es parte del departamento.
- Gestionar la recuperación de créditos proporcionados.
- Intensificar la administración de cobros a través de comunicaciones, llamadas telefónicas o visitas de clientes.
- La empresa debe contratar a un cobrador de deudas para llevar a cabo la gestión de cobro de acuerdo con la ubicación geográfica de la dirección del cliente.
- Obtener acuerdos con documentos que respaldan el cumplimiento (cheques, letras de cambio, letras de cambio).

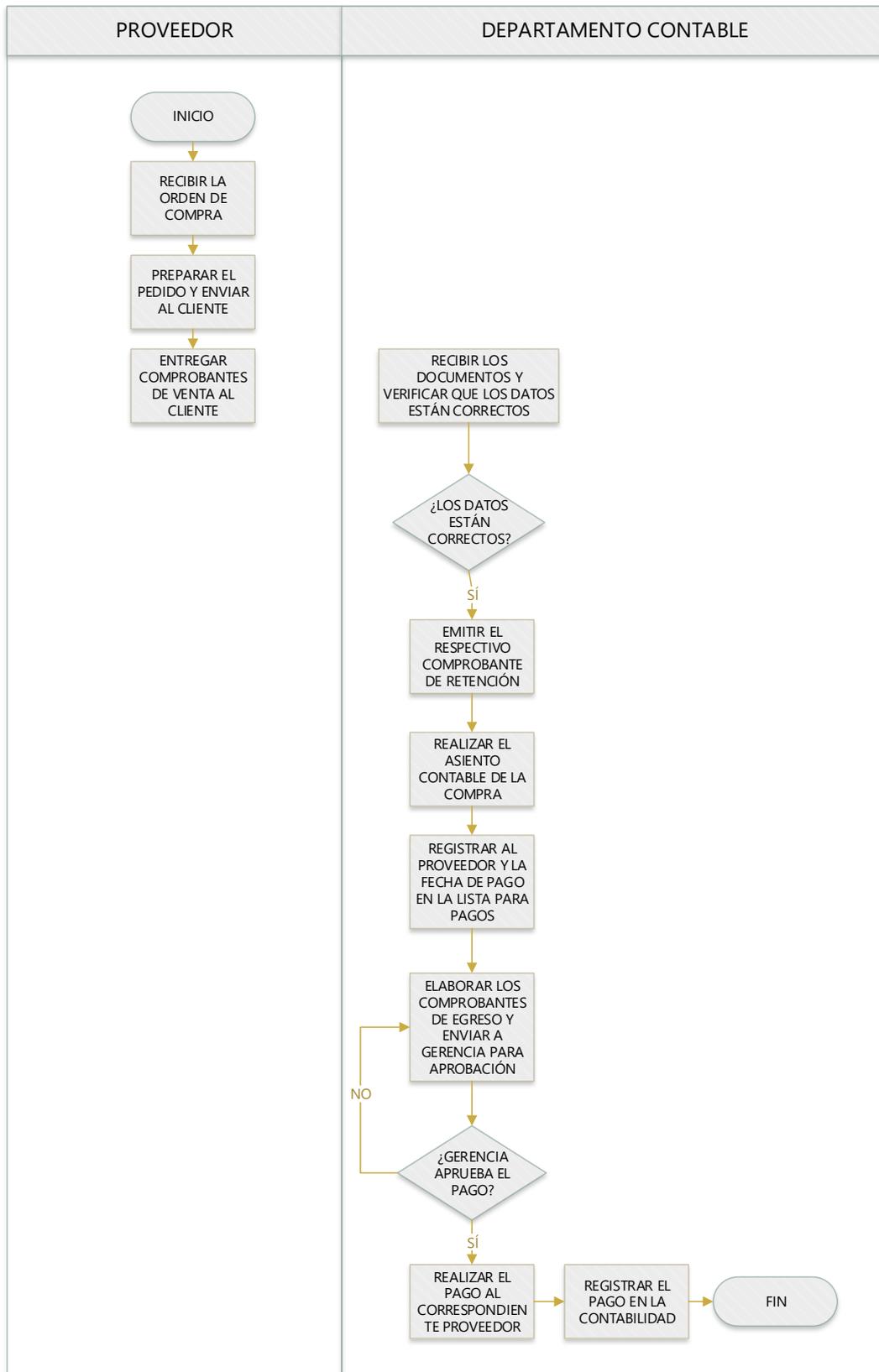
- Ofrecer métodos y cambios que generen mejoras el resultado del trabajo del departamento.

Procedimiento de cobro de las cuentas vencidas

- Llamadas telefónicas.
- Notificaciones por escrito
- Visitas personales
- Recurso legal



Flujograma de pago a proveedores



Conclusiones

Una vez desarrollado y analizado el tema de la presente investigación “Análisis de las cuentas y documentos por cobrar y pagar, en la bananera “la Jaramillo” y su impacto en la liquidez” se puede concluir de la siguiente manera:

Debido a no contar con procedimientos establecidos de las cuentas por cobrar, la EMPRESA ha disminuido su liquidez, afectando el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo.

La cartera de la empresa se encuentra con altos índices de antigüedad, por lo que esto ha disminuido el flujo de efectivo hacia las cuentas de la empresa generando una falta de capacidad de pago.

El diseño de políticas para el análisis de crédito se convierte en una necesidad al corto plazo por la urgencia de reducir la cartera vencida con lo que se pueda, a su vez, cumplir con los compromisos adquiridos por la empresa con proveedores y empleados.

Recomendaciones

Una vez desarrollado y analizado el tema de la presente investigación “Análisis de las cuentas y documentos por cobrar y pagar, en la bananera “la Jaramillo” y su impacto en la liquidez” se puede recomendar lo siguiente:

Se recomienda la implementación de procedimientos en las cuentas por cobrar, para poder cumplir de forma programada con las obligaciones existentes a corto plazo.

La empresa bananera “La Jaramillo” debe de contar con un control eficiente de las cuentas por cobrar y pagar a través de un manejo eficiente de la cartera, así como de sus obligaciones con los proveedores con lo que se pueda alcanzar los objetivos y metas empresariales.

Es importante implantar políticas de crédito acompañada de los recursos materiales y tecnológicos, para ejercer un control eficiente sobre las cuentas por cobrar y pagar de la empresa bananera “La Jaramillo” obteniendo una liquidez para sus obligaciones económicas y financieras.

Bibliografía

- Aguilar, A. (2019). *mejora de un sistema de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de una empresa*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Alizo, S., González, M., Montilla, M., Paredes, Y., & Betancourt, L. (2019). Evidencia de auditoría en las cuentas por cobrar de las entidades de transporte público, caso: "Asociación Civil Unión de Conductores". *Sapienza Organizacional*, 6(11), 23-47. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=553066143003>
- Andrade, M. (2020). *Evaluar la gestión en las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de MSL del Ecuador S.A.* Guayaquil: Universidad de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/55148/1/TESIS%20FINAL%28110%29.pdf>
- Arroba, J. (2018). Cuentas por pagar y su incidencia en los estados financieros de la empresa Tecnovías S.A. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 1-12. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/11/estados-financieros-tecnoviassa.html>
- Baena, G. (2014). *Metodología de la investigación*. México: Grupo Editorial Patria.
- Balestrini, M. A. (2011). *Como se elabora el proyecto de investigacion*. Caracas: Consultores Asociados, Servicio Editorial.
- Bastidas, R., & Castillo, P. (2017). Las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de la empresa Nagpur S.A. *Revista Observatorio de la Economía*, 2-8.
- Bucheli, P. (2018). *La gestion de cobranzas y su incidencia en la rentabilidad de una empresa*. Ambato: Universidad Tecnica de Ambato.
- Carchi, K., & Crespo, M. (2020). Índices financieros, la clave de la finanza administrativa aplicada a una empresa manufacturera. *INNOVA Research Journal*, 26-50.
- Carrasco, J., & Cedeño, J. (2021). *Influencia de la gestion de las cuentas por cobrara en la rentabilidad de las Pyme*. Guayaquil: Universidad Catolica.
- Carrillo, G. (2015). *La gestión financiera y la liquidez de la empresa Azulejos Pelileo*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17997/1/T3130i.pdf>

- Caycho, R., & Castro, S. (2020). *La gestion de cuentas por cobrar y su relacion con la liquidez de la empresa*. Lima: Universidad Autonoma de Peru.
- Chavez, Y., & Leon, J. (2018). *Evaluacion de la gestion de cuentas por cobrar para determinar la eficiencia de las politicas de creditos*. Chiclayo: Universidad Catolica Santo Toribio.
- Correa, L., Romero, P., & Rodriguez, E. (2020). *Impacto de la gestión financiera de las necesidades operativas de fondos*. Los Olivos: UCH.
- Díaz-Bravo, L. P. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *La entrevista, recurso flexible y dinámico*. Obtenido de https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-50572013000300009
- Elizalde, L. (2019). El proceso contable según las normas internacionales de información financiera. *Revista Ciencia Digital*, 254-273.
doi:<https://doi.org/10.33262/cienciadigital.v3i3.3.813>
- Fajardo, M., & Soto, C. (2017). Gestion financiera empresarial. *UTMACH*, 20-39.
- Flores, L., & Triviño, C. (2018). Importancia del capital de trabajo en los activos tangibles. *Revista Científica de la Universidad de Cienfuegos*, 312-319.
- Flores, M., & Naval, Y. (2017). Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial. *Revista de Investigación Universitaria*, 1-16.
- Freire, P. (2019). *Gestión financiera en las empresas*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar .
- Garcia, J., & Galarza, S. (2018). Importancia de la administración eficiente de las dinanzas de una organizacion. *Revista Ciencia UNEMI*, 30-39.
- Grudemi. (10 de 2020). *Cuentas por cobrar*. Obtenido de Enciclopedia economía: <https://enciclopediaeconomica.com/cuentas-por-cobrar/#:~:text=Origen%20de%20cuentas%20por%20cobrar,ofrecer%20cr%C3%A9ditos%20y%20t%C3%A9rminos%20similares>.
- Hernández, E. (2016). *Análisis de crédito con proveedores de la empresa 1700 Digital Misedi S.A*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil. Obtenido de

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/12419/1/TESIS%20CTAS%20X%20PAGAR%201700.pdf>

- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. Mexico D.F: McGraw Hill Education.
- IFRS. (2019). *Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera*. Normas Internacionales de Información Financiera. Obtenido de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niiif-2019/NIIF%201%20-%20Adopci%C3%B3n%20por%20Primera%20Vez%20de%20las%20Normas%20Internacionales%20de%20Informaci%C3%B3n%20Financiera.pdf>
- Lucas, R. (2021). *Importancia de la gestión financiera de las pymes*. Guayaquil: UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL.
- Ludovic, F., Aranguiz, M., & Gallegos, J. (2018). ANÁLISIS DE RIESGO CREDITICIO, PROPUESTA DEL MODELO CREDIT SCORING. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 181 -207.
- Luna, G., Arízaga, E., & Zambrano, R. (2018). La auditoría financiera, una herramienta imprescindible para las empresas. *Revista Publicando*, 14(2), 386-399.
- Marcillo, C., Aguilar, C., & Gutierrez, N. (2021). Análisis financiero: una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia. *593 Digital Publisher CEIT*, 87-106.
- Mazaira, Z., Alonso, I., & Olvera, G. (2020). Análisis de la influencia que tienen en la liquidez e intermediación de los bancos del Ecuador variables financieras seleccionadas para el periodo 2012-2017. *Revista Espacios*, 26. Obtenido de <http://www.revistaespacios.com/a20v41n14/a20v41n14p26.pdf>
- Mendoza, M. (2020). *Liquidez financiera en las empresas*. Pimentel: Universidad Señor de Sipan.
- Ministerio de Comercio Exterior. (2017). *Informe sector bananero ecuatoriano*. Quito: Ministerio de Comercio Exterior. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/06/Informe-sector-bananero-esp%C3%B1ol-04dic17.pdf>
- Mira, & Lina. (2020). *Diseño de una estrategia para la gestión de cobranza*. Medellín: Universidad de Medellín.

- Morales, J., & Villavicencio, E. (2018). Cuentas por cobrar y su relevancia en la liquidez. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 1-11. Obtenido de file:///C:/Users/PUNKRO~1/AppData/Local/Temp/Rar\$Dla1340.20587/cuentas-cobrar-liquidez.pdf
- Obaco, E., & Delgado, K. (2022). Auditoría de Gestión al área de Créditos y Cobranzas en Instituciones. *South Florida Journal of Development, Miami*, 540-557.
- Pacheco, T., González, N., & Aceves, J. (2017). *El desafío del desarrollo integral Respuestas desde lo Económico, Contable y Financiero*. Mexico: ITSON.
- Ponce, F., Barredo, F., & Jarrin, F. (2018). *Las tendencias en contabilidad y gestion empresarial*. Quito: AICOGestión.
- Ponce, O., Morejon, M., & Salazar, G. (2019). Introduccion a las finanzas. *3 Ciencias*, 11-17.
- Requiz, M. (2020). *Cuentas por cobrar y su influencia en los ratios de liquidez de la empresa*. Huancayo: Universidad Continental.
- Riera, B., Alarcon, N., & Jimenez, N. (2020). Análisis Contable y Financiero: Una Herramienta Clave Para La Eficiente Gestión Financiera Y Contable. *Congreso Internacional De La Ciencia, Tecnología Emprendimiento E Innovación*, 613-631.
- Rojas, F., & Ramirez, D. (2020). Importancia de análisis del ciclo de liquidez, ciclo de caja, cuentas por cobrar y capital de una empresa. *Revista Espacios*, 1-7.
- Saavedra, M. (2019). *Implementacion de un sistema de control interno de la morosidad y su incidencia en una empresa*. Lima: Universidad Ricardo Palma.
- Sampieri, R., Fernandez, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill.
- Sanjines, X. (2019). *Aplicacion de las razones financieras de actividad en una organizacion*. Machala: UTMACH.
- Solano, L. (2019). *Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Mercantil*. Lima: Escuela de Contabilidad y Finanzas.
- Van, J., & Wachowicz, J. (2017). Fundamentos de administracion financiera. *Pearson*, 21-27.

- Vasquez. (2019). *Eficacia en la administracion y gestion de riesgo en los creditos*. Quito: PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR.
- Vasquez, C., & Huaman, M. (2021). RATIOS DE LIQUIDEZ Y CUENTAS POR COBRAR: ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS EMPRESAS. *Revista Científica "Visión de Futuro"*, 1-15.
- Villarreal, Y., Gutiérrez, Y., & Dixon, Y. (2020). Procedimiento para la gestión de cuentas por cobrar en la UEB láctea de la isla de la juventud. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 1-16. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2020/01/gestion-cuentas-cobrar.html>
- Yaguache, M. F., Higuerey, Á., & Inga, E. (2019). Incentivos fiscales, liquidez y solvencia en las empresas del Ecuador. *Revista Venezolana de Gerencia*, 361-378. Obtenido de <https://produccioncientificaluz.org/index.php/rvg/article/view/31498>
- Zurita, G. (2010). *Probabilidad y Estadística Fundamentos y Aplicaciones*. Guayaquil: ESPOL.