



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**Gestión de cuentas por cobrar y pagar: Impacto en la liquidez de la empresa
Campos Importadores de Productos Naturales NATUCAM S.A., período
2024 – 2023.**

**CHILAN CABRERA SOLANGE BERENICE
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**VALDIVIEZO CALVA LEOVANA DEL PILAR
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**MACHALA
2025**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Gestión de cuentas por cobrar y pagar: Impacto en la liquidez de la empresa Campos Importadores de Productos Naturales NATUCAM S.A., período 2024 - 2023.

**CHILAN CABRERA SOLANGE BERENICE
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**VALDIVIEZO CALVA LEOVANA DEL PILAR
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**MACHALA
2025**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ANÁLISIS DE CASOS

**Gestión de cuentas por cobrar y pagar: Impacto en la liquidez de la
empresa Campos Importadores de Productos Naturales
NATUCAM S.A., período 2024 – 2023.**

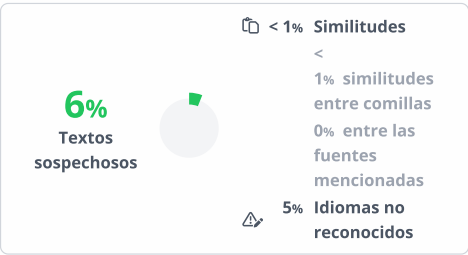
**CHILAN CABRERA SOLANGE BERENICE
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**VALDIVIEZO CALVA LEOVANA DEL PILAR
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

SOTO GONZALEZ CARLOS OMAR

**MACHALA
2025**

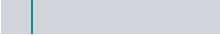
Gestión de cuentas por cobrar y pagar: Impacto en la liquidez de la empresa Campos Importadores de Productos Naturales NATUCAM S.A., período 2024 – 2023.



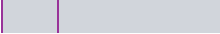
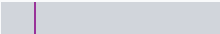
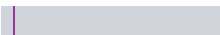
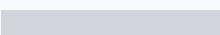
Nombre del documento: Análisis de caso Chilán Solange - Valdiviezo Leovana.pdf ID del documento: 15e8d625a17beb5af0769a80a5618ca1425bda4c Tamaño del documento original: 1,2 MB Autores: Solange Berenice Chilán Cabrera, Leovana del Pilar Valdiviezo Calva	Depositante: CARLOS OMAR SOTO GONZALEZ Fecha de depósito: 31/7/2025 Tipo de carga: interface fecha de fin de análisis: 31/7/2025	Número de palabras: 27.761 Número de caracteres: 180.472
---	---	---



Fuente principal detectada

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 repositorio.usmp.edu.pe https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/13149/campos_fma.pdf?seq...	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (24 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 repositorio.utmachala.edu.ec Análisis del nivel de morosidad en almacenes cr... http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/8283/3/TTUACE-2016-CA-CD00029.pdf.txt	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (26 palabras)
2	 contabilidadfinanzas.com Obligaciones Financieras a Corto Plazo: Qué son y Ej... https://contabilidadfinanzas.com/catalogo-de-cuentas-contables/obligaciones-financieras-a-c...	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (23 palabras)
3	 finanzasjuegos.com Los 4 indicadores financieros más importantes Las Mejor... https://finanzasjuegos.com/los-4-indicadores-financieros-mas-importantes/	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (24 palabras)
4	 contabilidadfinanzas.com Ratios Financieros: Guía Completa https://contabilidadfinanzas.com/contabilidad-financiera/ratios-financieros/	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (23 palabras)
5	 repositorio.utmachala.edu.ec https://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/20091/1/Trabajo_Titulacion_1063.pdf	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (13 palabras)

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

Las que suscriben, CHILAN CABRERA SOLANGE BERENICE y VALDIVIEZO CALVA LEOVANA DEL PILAR, en calidad de autoras del siguiente trabajo escrito titulado Gestión de cuentas por cobrar y pagar: Impacto en la liquidez de la empresa Campos Importadores de Productos Naturales NATUCAM S.A., período 2024 - 2023., 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.



CHILAN CABRERA SOLANGE BERENICE

0750405268



VALDIVIEZO CALVA LEOVANA DEL PILAR

1105446809

DEDICATORIA

Con el corazón lleno de gratitud, doy gracias a Dios por su infinito amor y misericordia, por ser la fuerza que me sostiene en cada instante, mi guía fiel y la luz que ilumina mi camino. A veces olvidamos lo bendecidos que somos, pero hoy reconozco con humildad que cada paso que he dado y cada logro alcanzado han sido posibles gracias a Su amor incondicional y su presencia constante en mi vida.

Dedico este logro con todo mi amor a mis padres, Berenice y Miguel, mi pilar firme e inquebrantable. Ustedes han sido mi refugio seguro, mi apoyo incansable y la voz que nunca deja de animarme. Gracias por estar siempre a mi lado, por sus oraciones que han cubierto mi vida de bendiciones, y por nunca soltarme la mano aun en los momentos más difíciles. Sin ustedes, nada de esto sería posible.

A mis queridas hermanas, Michelle y Lisseth, gracias por ser mi compañía constante, por su amor sincero y por hacer que cada día este camino sea más llevadero. Ustedes son un regalo invaluable en mi vida, y las llevo siempre en mi corazón. Que Dios las bendiga y las cuide en cada paso que den.

Y con especial cariño y gratitud, al Ing. Carlos Soto González, nuestro tutor y amigo, por estar presente en cada etapa de este proceso. Gracias por guiarnos con paciencia, por impulsarnos con sus consejos oportunos y por motivarnos a crecer no solo como estudiantes, sino también como personas. Su apoyo ha sido un pilar fundamental en este camino.

Quiero cerrar esta dedicatoria con un versículo que me inspira y que me recuerda quién soy en Cristo:

Colosenses 3:17. "Y todo lo que hacéis, sea de palabra o de hecho, hacedlo todo en el nombre del Señor Jesús, dando gracias a Dios Padre por medio de él."

Solange Chilán Cabrera

En este día tan especial, le doy gracias a Dios por permitirme cumplir una meta más en mi vida, por darme fortaleza en los momentos difíciles y sabiduría para seguir un camino de bien.

Dedico este trabajo de titulación de manera especial con todo mi corazón a mi madre, María Francisca Calva Paccha, quien ha sido mi luz y mi fuerza en cada paso de este camino. Gracias por su amor infinito, por el sacrificio de cada día, y por ser ese refugio seguro donde siempre encuentro ánimo y esperanza. Su fe en mí, incluso en los momentos más difíciles, fue el motor que me impulsó a seguir adelante. Este logro no es solo mío, es el triunfo de su entrega y de ese amor incondicional que solo una madre puede dar. Gracias por ser mi inspiración constante y mi eterno “tú puedes”. A mi abuela, que cada día, con sus oraciones, me protege de todo mal y es una fuente de apoyo constante para toda la familia. A mi padre, por inculcarme buenos valores y por aportar a la persona que soy hoy. Gracias por ser una parte fundamental de mi vida y por las enseñanzas que, de una u otra forma, han marcado mi camino.

A mis hermanos, María José, Ricardo Daniel y a mi Rafaelito, que son mi compañía eterna, que a pesar de la distancia han sido mi refugio en los días difíciles y mi alegría en los momentos felices.

A mi novio, Ronaldo Requena, quien con amor y constancia caminó a mi lado mientras construía mis sueños. Gracias por tu paciencia, tus palabras de aliento y por recordarme siempre mi valor. Tu compañía hizo que este trayecto fuera mucho más llevadero.

A mi tutor, Carlos Soto González, por su guía constante, paciencia y consejos durante todo el proceso de elaboración de este trabajo. Gracias por creer en nuestra capacidad y por impulsarnos a dar lo mejor.

Este trabajo lo dedico con amor a mi papi, mi ángel que partió antes de ver este logro, pero cuya presencia sigue viva en mí. Ricardo Rey Valdiviezo Granda, quien desde el cielo guía e ilumina mi camino. Gracias por sembrar en mí los valores que hoy me sostienen y me ayudan a crecer como persona. Siempre vivirás en mi corazón.

Leovana Valdiviezo Calva

RESUMEN

La presente investigación tiene como propósito analizar el impacto de las cuentas por cobrar y cuentas por pagar en los niveles de liquidez de la empresa Campos Importadores de Productos Naturales NATUCAM S.A., durante los períodos 2024 – 2023. A través de la aplicación de herramientas y procedimientos financieros, se identificaron los principales desequilibrios que afectan la capacidad de la organización para afrontar sus compromisos a corto plazo, evaluando la eficiencia con la que gestiona sus cobros y pagos.

Metodológicamente, se trata de un estudio de tipo descriptivo y aplicado, con enfoque cualitativo, bajo el paradigma empírico-positivista. Se adoptó un diseño no experimental con corte transversal, ya que se trabajó con datos históricos en un momento específico del tiempo. Se utilizaron métodos analítico-sintético e inductivo, y como técnicas de recolección de datos se emplearon el estudio de caso, entrevistas semiestructuradas y análisis documental. Estas herramientas permitieron una comprensión más integral de los procesos financieros de la empresa y su efecto sobre la liquidez.

Los resultados evidencian que, a pesar de observarse un aumento en los indicadores de liquidez como la razón corriente (de \$1,28 en 2023 a \$1,40 en 2024) y la prueba ácida (de \$0,90 a \$0,96), estas mejoras no reflejan una verdadera solidez financiera. Este comportamiento responde principalmente a una disminución en el pasivo corriente (de \$209.820,87 a \$172.413,99), y no a un incremento en los activos líquidos. De hecho, el saldo de efectivo y equivalentes también se redujo, pasando de \$95.936,16 a \$86.843,20, lo que indica una mayor fragilidad en la capacidad inmediata de pago.

En cuanto a las cuentas por cobrar, se evidenció una reducción preocupante en la eficiencia de recuperación. La rotación de cuentas por cobrar disminuyó de 9,05 a 4,42 veces al año, el período promedio de cobro aumentó de 40,31 a 82,60 días, duplicándose. Además, el saldo de la cartera de clientes se incrementó en más del 26%, pasando de \$56.382,10 a \$71.042,25, lo que genera un mayor riesgo de morosidad, estimado en un 44,55% en 2024. Este desfase entre el crédito otorgado (promedio de 39 días) y el tiempo real de cobro compromete directamente el ingreso de efectivo y, por ende, la liquidez operativa.

Por otro lado, el análisis de las cuentas por pagar reveló que el período promedio de pago (PPP) se redujo de 68,78 días en 2023 a 55,67 días en 2024, lo cual implica que la empresa paga a sus proveedores más rápido que el tiempo que tarda en recuperar sus ventas a crédito. Esta descoordinación genera presión financiera, pues obliga a la empresa a utilizar recursos propios o buscar financiamiento para cumplir con sus obligaciones. Aunque esta estrategia mejora superficialmente el indicador de liquidez corriente, en realidad debilita la posición de caja y reduce el financiamiento espontáneo que otorgan los proveedores.

Los hallazgos demuestran que los ratios financieros, cuando se interpretan de forma aislada, pueden dar una imagen incompleta de la salud financiera de la empresa. Si bien las razones de liquidez muestran una mejora, esta no proviene de una mayor disponibilidad de efectivo, sino de una reestructuración pasiva que, sin un respaldo en la gestión activa de cuentas, resulta insostenible a largo plazo.

En conclusión, el estudio confirma que la gestión de cuentas por cobrar y pagar tiene un impacto directo y significativo en la liquidez de NATUCAM S.A. Las ineficiencias en la recuperación de cartera, el aumento de la morosidad y el pago anticipado de obligaciones han limitado la capacidad de respuesta financiera de la empresa, a pesar de lo que reflejan algunos indicadores. Por ello, se recomienda implementar medidas correctivas, como establecer políticas crediticias más estrictas, reforzar los mecanismos de cobranza, renegociar plazos con proveedores y automatizar procesos financieros. Estas acciones permitirán mejorar la administración del capital de trabajo, fortalecer la liquidez real y garantizar la continuidad operativa y la sostenibilidad financiera de la empresa.

Palabras claves: Gestión, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, liquidez, ratios financieros, riesgo financiero, nivel de morosidad, operatividad, incobrabilidad.

ABSTRACT

The purpose of this research is to analyze the impact of accounts receivable and accounts payable on the liquidity levels of the company Campos Importadores de Productos Naturales NATUCAM S.A. during the periods 2024–2023. Through the application of financial tools and procedures, the main imbalances affecting the organization's ability to meet its short-term commitments were identified, evaluating the efficiency with which it manages its collections and payments.

Methodologically, this is a descriptive and applied study with a qualitative approach, under the empirical-positivist paradigm. A non-experimental cross-sectional design was adopted, as historical data at a specific point in time was used. Analytical-synthetic and inductive methods were used, and case studies, semi-structured interviews, and document analysis were employed as data collection techniques. These tools allowed for a more comprehensive understanding of the company's financial processes and their effect on liquidity.

The results show that, despite an increase in liquidity indicators such as the current ratio (from \$1.28 in 2023 to \$1.40 in 2024) and the acid test (from \$0.90 to \$0.96), these improvements do not reflect true financial strength. This behavior is mainly due to a decrease in current liabilities (from \$209,820.87 to \$172,413.99), rather than an increase in liquid assets. In fact, the balance of cash and cash equivalents also decreased, from \$95,936.16 to \$86,843.20, indicating greater fragility in the company's immediate ability to pay.

In terms of accounts receivable, there was a worrying reduction in recovery efficiency. Accounts receivable turnover decreased from 9.05 to 4.42 times per year, and the average collection period increased from 40.31 to 82.60 days, doubling. In addition, the customer portfolio balance increased by more than 26%, from \$56,382.10 to \$71,042.25, generating a higher risk of delinquency, estimated at 44.55% in 2024. This gap between the credit granted (average of 39 days) and the actual collection time directly compromises cash inflows and, therefore, operating liquidity.

On the other hand, the analysis of accounts payable revealed that the average payment period (PPP) decreased from 68.78 days in 2023 to 55.67 days in 2024, which means that the company pays its suppliers faster than the time it takes to recover its credit sales. This lack of coordination creates financial pressure, as it forces the company to use its own

resources or seek financing to meet its obligations. Although this strategy superficially improves the current liquidity indicator, it actually weakens the cash position and reduces the spontaneous financing provided by suppliers.

The findings show that financial ratios, when interpreted in isolation, can give an incomplete picture of the company's financial health. While liquidity ratios show an improvement, this does not come from greater cash availability, but from passive restructuring which, without active account management support, is unsustainable in the long term.

In conclusion, the study confirms that accounts receivable and accounts payable management has a direct and significant impact on NATUCAM S.A.'s liquidity. Inefficiencies in portfolio recovery, increased delinquency, and early payment of obligations have limited the company's financial responsiveness, despite what some indicators reflect. Therefore, it is recommended that corrective measures be implemented, such as establishing stricter credit policies, strengthening collection mechanisms, renegotiating terms with suppliers, and automating financial processes. These actions will improve working capital management, strengthen real liquidity, and ensure the company's operational continuity and financial sustainability.

Keywords: Management, accounts receivable, accounts payable, liquidity, financial ratios, financial risk, delinquency level, operability, uncollectibility.

CONTENIDO

DEDICATORIA	1
RESUMEN	3
ABSTRACT	5
ÍNDICE DE FIGURAS	9
ÍNDICE DE CUADROS	11
CAPITULO I	12
GENERALIDADES DEL OBJETO DE ESTUDIO.....	12
1.1 Definición y contextualización del objeto de estudio	12
1.1.1 Tema de la investigación	12
1.1.2 Objeto de estudio	12
1.1.3 Contextualización	13
1.2 Hechos de Interés.....	13
1.2.1 Problemática de la empresa	13
1.2.2 Justificación de la investigación	16
1.3 Objetivos de la investigación	18
1.3.1 Objetivo general.....	18
1.3.2 Objetivos específicos	18
CAPITULO II	19
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA – EPISTEMOLÓGICA DEL ESTUDIO.....	19
2.1 Descripción del Enfoque Epistemológico de Referencia.....	19
2.1.1 Antecedentes Investigativos	22
2.1.2 Fundamentación Legal	23
2.2 Bases teóricas de la investigación	25
2.2.1 Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)	25
2.2.2 Estados Financieros	25
2.2.3 Estado de Situación Financiera.....	26
2.2.4 Activo	26
2.2.5 Activo Corriente.....	26
2.2.6 Activos Financieros.....	27
2.2.7 Cuentas por cobrar	27
2.2.8 Cuentas por cobrar clientes	28

2.2.9 Ratios Financieros.....	28
2.2.10 Ratios de Actividad	29
2.2.11 Rotación de Cartera o Razón de Cuentas por Cobrar	29
2.2.12 Período Promedio de Cobro (PPC)	29
2.2.13 Finanzas.....	30
2.2.14 Sociedades	30
2.2.15 Administración Financiera.....	30
2.2.16 Ratios de Liquidez	30
2.2.17 Liquidez.....	31
2.2.18 Liquidez Corriente	31
2.2.19 Prueba Ácida.....	31
2.2.20 Capital de Trabajo	32
2.2.21 Pasivo	32
2.2.22 Pasivo Corriente.....	32
2.2.23 Cuentas por pagar	33
2.2.24 Período Promedio de Pago (PPP)	33
CAPITULO III.....	34
PROCESO METODOLÓGICO.....	34
3.1 Diseño o tradición de la investigación seleccionada	34
3.1.1 Metodología de la investigación	34
3.1.2 Análisis de la factibilidad de la investigación seleccionada.....	39
3.2 Proceso de recolección de datos en la investigación	40
3.2.1 Plan de recolección de la información	40
3.2.2 Plan de procesamiento de la información	42
3.3 Sistema de categorización de datos	44
3.3.1 Aplicación de los instrumentos.....	44
CAPITULO IV	94
RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	94
4.1 Descripción y argumentación teórica de los resultados.....	94
4.2 Conclusiones	100
4.3 Recomendaciones	103
Referencias.....	106

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Ratios de liquidez año 2023	44
Tabla 2. Ratios de gestión año 2023.....	45
Tabla 3. Ratios de liquidez año 2024	46
Tabla 4. Ratios de gestión año 2024.....	47
Tabla 5. Variaciones de ratios de liquidez años 2024 – 2023	48
Tabla 6. Variaciones de ratios de gestión años 2024 – 2023.....	50
Tabla 7. Créditos Otorgados y Pendientes de Cobro del año 2023	52
Tabla 8. Créditos Otorgados y Pendientes de Cobro del año 2024	53
Tabla 9. Cartera vencida de créditos otorgados en el año 2024, hasta el cierre del período contable	56
Tabla 10. Total de Cartera por Cobrar Vigente al 31 de diciembre de 2024.....	58
Tabla 11. Cálculo del Nivel de Morosidad de los clientes y su Variación (2024 – 2023)	63
Tabla 12. Créditos adquiridos y pendientes de pago del año 2023	75
Tabla 13. Créditos adquiridos y pendientes de pago del año 2024	75
Tabla 14. Total de Cartera por Pagar vigente al 31 de diciembre de 2024	78
Tabla 15. Cálculo del Nivel de Morosidad de la empresa y su Variación (2024 – 2023)	81
Tabla 16. Impacto de la Gestión de Cuentas por Cobrar en la liquidez de la empresa NATUCAM S.A.	95
Tabla 17. Impacto de la Gestión de Cuentas por Pagar en la liquidez de la empresa NATUCAM S.A.	96
Tabla 18. Indicadores de Liquidez y de Gestión año 2024 - 2023.....	98

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Árbol de problemas	16
Figura 2. Diagrama de recolección de la información	40
Figura 3. Flujograma de procesamiento y análisis de la información.....	42
Figura 4. Variación de Liquidez Corriente 2024 – 2023	48

Figura 5. Variación de Prueba Ácida 2024 – 2023.....	49
Figura 6. Variación de Capital de Trabajo 2024 – 2023	49
Figura 7. Variación de Razón de Cuentas por Cobrar 2024 – 2023	50
Figura 8. Variación de Período Promedio de Cobro 2024 – 2023	51
Figura 9. Variación de Período Promedio de Pago 2024 – 2023	51
Figura 10. Nivel de Morosidad de los clientes año 2024 – 2023 y su Variación.....	63
Figura 11. Cartera vencida de 0 a 30 días.....	67
Figura 12. Cartera vencida de 31 a 60 días.....	68
Figura 13. Cartera vencida de 61 a 90 días.....	69
Figura 14. Cartera vencida de 91 a 120 días.....	70
Figura 15. Cartera vencida de 121 a 180 días.....	71
Figura 16. Cartera vencida de 181 a 365 días.....	72
Figura 17. Cartera vencida de más de 365 días	73
Figura 18. Participación porcentual según días de atraso.....	74
Figura 19. Nivel de Morosidad de la empresa NATUCAM S.A. 2024 – 2023 y su Variación.....	81
Figura 20. Cuentas por pagar vencidas de 0 a 30 días	84
Figura 21. Cuentas por pagar vencidas de 31 a 60 días	85
Figura 22. Cuentas por pagar vencidas de 61 a 90 días	86
Figura 23. Cuentas por pagar vencidas de 121 a 180 días.....	87
Figura 24. Cuentas por pagar vencidas de 181 a 365 días.....	88
Figura 25. Participación porcentual de cuentas por pagar vencidas según días de atraso	89
Figura 26. Evolución de indicadores de Liquidez y Gestión de Cuentas por Cobrar y Pagar (2024 – 2023)	94
Figura 27. Tendencia contrapuesta entre Liquidez Corriente y Razón de Cuentas por Cobrar	95
Figura 28. Tendencia inversa entre la Liquidez Corriente y el Período Promedio de Pago	96

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Clasificación de clientes según días de mora y su participación en la cartera vencida al 31 de diciembre de 2024	65
Cuadro 2. Clasificación de proveedores por días de mora y porcentaje en la cartera vencida por pagar al 31 de diciembre de 2024	83

CAPITULO I

GENERALIDADES DEL OBJETO DE ESTUDIO

1.1 Definición y contextualización del objeto de estudio

1.1.1 Tema de la investigación

Gestión de cuentas por cobrar y pagar: Impacto en la liquidez de la empresa Campos Importadores de Productos Naturales NATUCAM S.A., período 2024 – 2023.

1.1.2 Objeto de estudio

La presente investigación titulada “El impacto de las cuentas por cobrar y cuentas por pagar en la liquidez de la empresa Campos Importadores de Productos Naturales NATUCAM S.A.”, tiene como objeto establecer o evidenciar la relación que existe entre las cuentas por cobrar y pagar, determinando su incidencia en la liquidez, con el fin de analizar la capacidad de la empresa para mantener estos niveles óptimos.

En la actualidad ha aumentado tanto la variabilidad como la competitividad de actividades económicas lo que consecuentemente ha incrementado la necesidad de una administración eficaz, eficiente y sobre todo analítica, es decir asegurar la posición de la empresa frente al mercado. En este punto las cuentas por cobrar y pagar juegan un papel fundamental, ya que se encuentran interrelacionadas, de tal manera que, si no se logran cobrar las ventas a crédito otorgadas en el plazo estipulado, la empresa no podrá disponer del efectivo necesario para cubrir asimismo sus obligaciones a corto plazo con sus proveedores, que se realizan en sintonía con la actividad comercial.

Por una parte, las cuentas por cobrar se caracterizan por ser aquellos derechos que tiene la empresa de cobrar las deudas a los respectivos clientes a los cuales se vendió a crédito. Es esencial que se mantenga una buena administración que permita minimizar la morosidad y mejorar la recuperación de la inversión. Mientras que las cuentas por pagar representan las obligaciones que tiene la empresa frente a sus proveedores y acreedores, por lo cual es fundamental mantener una planificación que permita un equilibrio en los flujos de efectivo y evite el sobreendeudamiento.

1.1.3 Contextualización

Reconociendo que, los estados financieros son una herramienta práctica y eficiente en la evaluación financiera de las entidades tanto para inversionistas, administradores financieros y acreedores de financiamiento, es importante tomar en consideración el estudio minucioso de las cuentas mencionadas anteriormente, para demostrar si se están administrando adecuadamente, ya que de esto dependerá mayormente la viabilidad financiera de la empresa. De acuerdo con (Taborda Blandón y otros, 2024) el flujo de efectivo constituye una herramienta no solo para la toma de decisiones, sino para determinar estrategias en la distribución de capital, garantizando una estructura sólida, capaz de afrontar amenazas de mercado sin desviar sus metas trazadas, definiendo la rentabilidad del negocio y estableciendo a su vez las necesidades de financiamiento, inversión y de cumplimiento de obligaciones.

Con respecto a las cuentas por cobrar, son consideradas un pilar fundamental en el mantenimiento de liquidez que garantiza la operatividad del negocio, ya que representan los activos financieros por venta de productos, prestación de servicios o préstamos efectuados a partes relacionadas de la entidad. Al pertenecer al grupo de activos corrientes, su disminución o aumento impactan directamente a la liquidez inmediata de la entidad.

Por otro lado, las cuentas por pagar representan las obligaciones que la empresa ha contraído por concepto de operatividad, es decir, que permitieron su acceso a bienes o servicios necesarios. Aunque disminuyen el efectivo, su participación no es perjudicial, siempre y cuando se mantengan en niveles o cantidades razonables. Debido a esto, requieren un control minucioso y una revisión de las fechas de vencimiento y los saldos pendientes, con la finalidad de evitar pagos duplicados o retrasos, lo que conllevaría intereses por pagar, entre otros costos financieros.

1.2 Hechos de Interés

1.2.1 Problemática de la empresa

¿Cómo impactan las cuentas por cobrar y pagar en la liquidez de la empresa Campos Importadores de Productos Naturales NATUCAM S.A., período 2024 – 2023?

Tanto las cuentas por cobrar como las cuentas por pagar juegan un papel fundamental en la gestión de la liquidez de la empresa, ya que influyen de manera directa en el flujo de efectivo y en la capacidad de la organización para cumplir con sus obligaciones financieras. Por su parte, las cuentas por cobrar representan los montos adeudados por los clientes de la compañía a raíz de un intercambio de bienes o servicios prestados por la misma, su aumento excesivo puede generar problemas de liquidez si los pagos se retrasan o no se dan, ya que la empresa se queda sin capital de inversión. Por otro lado, las cuentas por pagar son las deudas adquiridas con proveedores e instituciones financieras, su aumento, asimismo puede ocasionar tensiones en la relación con los proveedores y su incumplimiento dificultar la otorgación de créditos en el futuro (Zutter & Smart, 2022). Se podría decir que, un manejo o gestión equilibrada de estas dos cuentas mantienen un flujo de efectivo positivo, garantizando que la empresa pueda financiar sus operaciones diarias sin comprometer su estabilidad financiera.

La deficiente recaudación de cuentas por cobrar tiene un impacto negativo directo en la liquidez de una empresa, puesto que, retrasa la entrada de efectivo necesaria para cubrir obligaciones corrientes o inmediatas, comprometiendo su estabilidad financiera, es decir, puede generar una insuficiencia de fondos para financiar sus operaciones diarias o para hacer frente a pagos urgentes e imprevistos. Una deficiente gestión de las cuentas por cobrar, como la falta de seguimiento adecuado o la falta de políticas claras para la recuperación de deudas, puede generar un aumento de cuentas incobrables, reduciendo aún más el capital disponible. Este efecto negativo en la liquidez es crítico, ya que la falta de efectivo puede llevar a la empresa a recurrir a fuentes de financiamiento externas, como líneas de crédito o préstamos, con el riesgo de aumentar su carga financiera (Zutter & Smart, 2022).

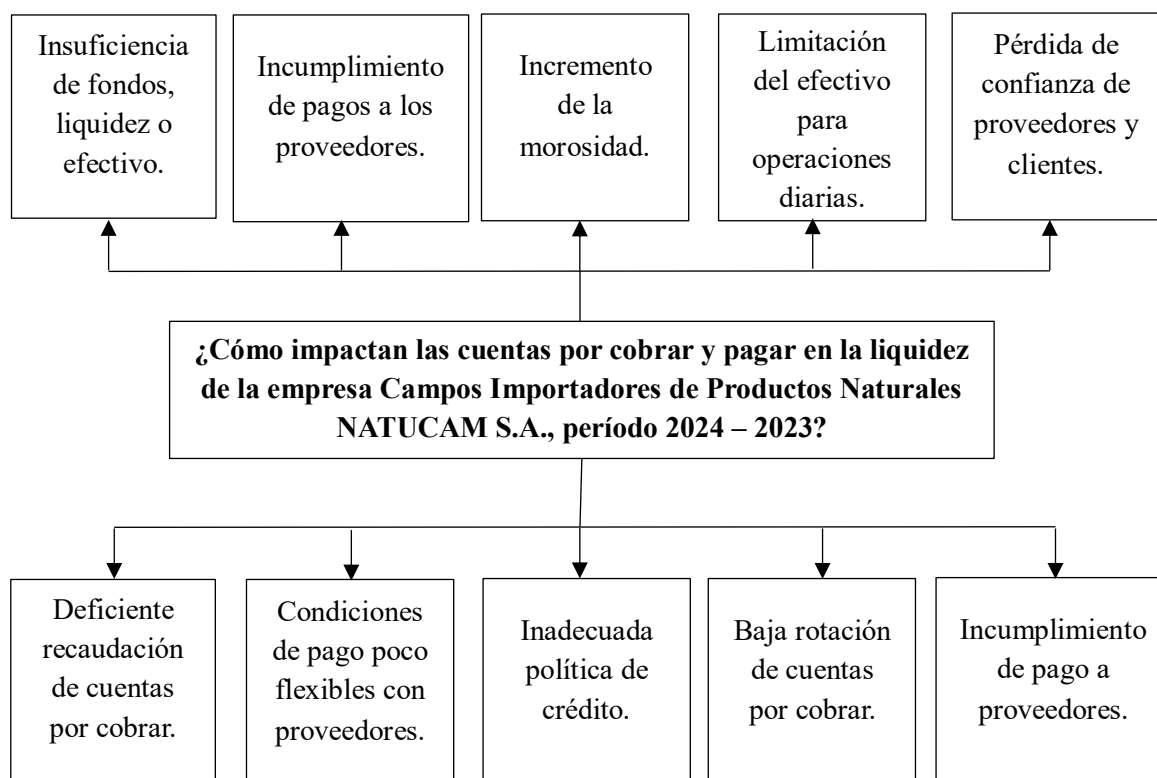
Las condiciones de pago poco flexibles con los proveedores pueden generar un incumplimiento de pagos o pagos apresurados en las empresas, ya que estas restricciones afectan la capacidad de la organización para gestionar su flujo de efectivo de manera eficiente. Cuando las condiciones de pago son demasiado estrictas o no se ajustan a la capacidad financiera de la empresa, como plazos muy cortos o la exigencia de pagos inmediatos, a la empresa podría verse obligada a priorizar estos pagos o buscar fuentes de financiamiento a corto plazo para cumplir con sus compromisos, aumentando además sus costos financieros por los intereses por pagar (Zutter & Smart, 2022).

Los créditos son un instrumento de reactivación económica, es fundamental un control idóneo de la cartera por cobrar y los plazos de tiempo en los que se recuperarán, por lo cual se deben establecer políticas y procedimientos específicos con la finalidad de evitar riesgos (García Zambrano y otros, 2019). Cuando se presentan inadecuadas políticas de crédito, se puede aumentar la tasa de morosidad de los clientes de la empresa. De acuerdo con (Avila Anastacio y otros, 2019) la administración de las cuentas por cobrar radica o se enfoca en la planeación, dirección y monitoreo de las políticas crediticias con el fin de garantizar que siempre existan activos disponibles, es decir efectivo en la empresa. Por lo cual, una deficiente administración no solo acarreará problemas en el flujo de efectivo de la compañía, si no que a su vez aumentará el porcentaje de morosidad o se tendrán riesgos crediticios altos, aumentando la provisión de cuentas incobrables.

La baja rotación de cuentas por cobrar limita el efectivo para operaciones diarias, puesto que indica que la empresa tarda en recuperar la inversión de las ventas a crédito. Ante esta situación, la empresa se ve en la necesidad de contar con efectivo para cubrir sus obligaciones, por lo que suele recurrir a préstamos o líneas de crédito. Estas alternativas están directamente relacionadas con el pago de intereses y comisiones, lo que incrementa los gastos financieros, reduce la rentabilidad neta y deteriora los indicadores de solvencia.

Cuando se produce el incumplimiento de pagos a los proveedores, se genera una pérdida de confianza entre clientes y proveedores que afecta gravemente la relación comercial y la operatividad de la empresa. Esta situación interfiere en la capacidad de la empresa para producir o satisfacer a sus clientes, ya que no solo impacta en el flujo de efectivo, sino que también repercute en la competitividad y su reputación en el mercado. En un entorno competitivo, esto limita las oportunidades de crecimiento y plantea dudas sobre la estabilidad de la empresa.

Figura 1. Árbol de problemas



Fuente: Elaborado por autoras.

1.2.2 Justificación de la investigación

En un contexto global, la liquidez constituye un elemento indispensable en la salud financiera y operativa de cualquier empresa, dado que alude a la capacidad de la misma para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo, como el pago de deudas, sueldos y proveedores. Mantener un nivel adecuado de liquidez permite que la empresa pueda realizar sus actividades sin contratiempos, tomar decisiones estratégicas y aprovechar oportunidades de inversión sin la incertidumbre de no poder cubrir sus compromisos de inmediato.

Una administración eficiente de la liquidez garantiza que la empresa cuente con los recursos necesarios, evitando a su vez excesos y por consiguiente dinero ocioso, para responder a situaciones imprevistas, como variaciones de la demanda, aumento de costos e incluso emergencias inesperadas. Manteniendo a su vez una relación sólida tanto con sus proveedores como con sus clientes, ya que el cumplimiento de los pagos acordados genera confianza y garantiza un trabajo continuo.

Por otra parte, una ineficiente administración o falta de liquidez, dificulta la operación de la empresa, incapacitándola para cumplir con los pagos acordados y perdiendo oportunidades de inversión, elemento esencial para su crecimiento. En estos casos extremos no solo imposibilita sus actividades, incluso pone en riesgo la continuidad del negocio. Por lo cual se enfatiza que, la liquidez es un factor clave para la sostenibilidad y competitividad de la empresa en el mercado.

En este contexto, las cuentas por cobrar y pagar cumplen un papel importante en la liquidez de la empresa, ya que tienen un impacto directo en las entradas y salidas del efectivo. Las primeras se refieren al dinero adeudado por los clientes por la prestación de servicios o venta de productos a crédito, mientras que las segundas representan los compromisos financieros que se tienen con los proveedores por la adquisición de servicios o productos necesarios para la operatividad del negocio. Afectando de tal manera al flujo de efectivo y al funcionamiento de la empresa.

En tal sentido, ambas se encuentran interrelacionadas, ya que presentan una secuencia u afectación, es decir, un control adecuado de las cuentas por cobrar asegura que los pagos se reciban en tiempo y forma, evitando retrasos que afecten a su vez al cumplimiento de las obligaciones financieras (cuentas por pagar), que incrementan los gastos por intereses generados por mora.

Desde esta perspectiva, como tema de investigación previo a obtener el título como Licenciadas en Contabilidad y Auditoría, tenemos: “Gestión de cuentas por cobrar y pagar: Impacto en la liquidez de la empresa Campos Importadores de Productos Naturales NATUCAM S.A., período 2024 – 2023”, enmarcada en la necesidad de la empresa de aumentar sus niveles de liquidez con relación a la gestión de las cuentas por cobrar y pagar, permitiéndole cumplir con sus obligaciones actuales y a su vez invertir en nuevos proyectos aumentando la rentabilidad financiera de la misma.

Además, este tema sugiere una significativa importancia, debido a que muchas otras empresas comerciales enfrentan desafíos en la administración de sus cuentas, por lo tanto, si no se toman acciones inmediatas, la empresa corre riesgos financieros relacionados con las cuentas por cobrar y pagar al aumentar sus gastos de provisión de cuentas incobrables por los incumplimientos de los clientes y a su vez, insolvencia al no tener suficiente efectivo para cancelar sus obligaciones corrientes, generando gastos

financieros por mora (intereses pagados a los proveedores) y una reducción en la utilidad neta de la empresa.

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Analizar el impacto de las cuentas por cobrar y pagar mediante revisión documental, aplicación de herramientas y procedimientos financieros para establecer los niveles de liquidez de la empresa NATUCAM S.A., en los periodos 2024 – 2023.

1.3.2 Objetivos específicos

- Calcular las razones de liquidez y actividad período 2024 – 2023.
- Determinar la liquidez a corto plazo de la empresa.
- Comparar las razones financieras entre los años 2024 – 2023.
- Analizar el comportamiento del nivel de morosidad de los clientes período 2024-2023.
- Clasificar a los clientes según los días de atraso en el pago.
- Determinar la relación porcentual de los clientes clasificados por días de atraso.
- Determinar los riesgos de cartera por cobrar.
- Analizar el nivel de morosidad de la empresa con sus proveedores.
- Clasificar a los proveedores de acuerdo con los días de retraso.

CAPITULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA – EPISTEMOLÓGICA DEL ESTUDIO

2.1 Descripción del Enfoque Epistemológico de Referencia

En primera instancia, es indispensable comprender cómo se estructura el conocimiento dentro de una disciplina científica, por lo cual se debe explorar el concepto de corrientes filosóficas arraigadas al “paradigma”, el cual de acuerdo con (Miranda Beltrán & Ortiz Bernal, 2020) se entiende como una estructura conceptual compuesta por creencias, supuestos teóricos y metodológicos que sirven de guía a una comunidad científica, marcando la forma en que interpretan y entienden la realidad que los rodea. También presentan algunas clases de paradigmas que se detallan a continuación:

Paradigma positivista

Se basa en las teorías como verdades absolutas, sosteniendo que es posible alcanzar la verdad absoluta, siempre y cuando se analicen los problemas con objetividad, estableciendo una marcada distancia entre el investigador y el objeto de estudio. En este marco, se emplea un enfoque hipotético-deductivo, que resalta la importancia de un proceso sistemático, medible y controlado empíricamente, con el fin de segregar las influencias subjetivas y explicar la realidad a través de leyes generales, estableciendo relaciones de causa y efecto mediante métodos inspirados en las ciencias exactas (Miranda Beltrán & Ortiz Bernal, 2020).

Paradigma interpretativo

Se basa en que las experiencias se tornan fundamentales en la comprensión del mundo, reconociendo a la subjetividad como la principal fuente de conocimiento, en tal sentido lo que las personas piensan y sienten se ve influenciado por la historia, la cultura y la sociedad misma. Es así que, el conocimiento está en constante evolución y cambio, dando paso a nuevas formas de entender la realidad, entre algunas corrientes filosóficas se encuentran la hermenéutica y la fenomenología (Miranda Beltrán & Ortiz Bernal, 2020).

Paradigma crítico

Se basa en la reflexión y en la desvinculación social como formas de enfrentar las estructuras de poder y dominio, siendo su principal objetivo la justicia social y el bienestar común, al promover la necesidad de generar acciones que impulsen la liberación del individuo. En esta postura crítica-reflexiva las personas reconstruyen sus realidades, con el fin de actuar conscientemente para transformar su entorno (Miranda Beltrán & Ortiz Bernal, 2020).

La metodología de la investigación es definida en dos nociones según (Sambrano, 2020), el primero basado en que es un análisis sistemático que engloba los métodos estructurados para realizar una investigación científica, involucrando la discusión, la justificación, el análisis de los resultados obtenidos y las conexiones entre los múltiples procesos involucrados en el trabajo. Y el segundo que hace referencia a paradigmas específicos y procesos que se emplean al realizar una investigación, la cual tiene como finalidad esclarecer un concepto o detallar una situación, abordando tanto limitaciones como fortalezas de los procedimientos aplicados para obtener un conocimiento o diversificar un área del saber.

Investigación cuantitativa y cualitativa

Acorde con lo expresado en el libro titulado Metodología de la investigación:

La investigación cuantitativa se basa en la recolección y estudio de datos numéricos sobre variables, con el objetivo de determinar las correlaciones entre las variables implicadas en los procedimientos, para finalmente de manera objetiva analizar e inferir los resultados, trasladándolos a otros casos similares extraídos del estudio de una muestra y que se aplican a la población en total de esta, aludiendo que existe una relación causa – efecto que explica porque razón los eventos ocurren en un orden específico y no en otro.

Por otro lado, la investigación cualitativa se apoya en el registro y narración de fenómenos o procesos con el fin de elaborar conclusiones sobre la temática abordada, en este tipo de investigación los expertos interactúan con los participantes, observando su comportamiento y realizando entrevistas abiertas y flexibles, para de esta manera relacionarlos en contextos institucionales. Su objetivo es profundizar las realidades que se estudian, para entender las causas,

dinámicas y conexiones intrínsecas y descubrir cómo se estructuran las relaciones y como los elementos se interrelacionan. (Sambrano, 2020, págs. 24-26)

Metodología de la investigación total

Según (Ñaupas Paitán y otros, 2023) el enfoque cuantitativo está caracterizado por emplear técnicas relacionadas con el uso de magnitudes, observación y medición de las unidades de análisis, muestreo y el tratamiento estadístico. Mientras que, el enfoque cualitativo se basa en la recolección de datos y el análisis de los mismos, con la finalidad de contestar preguntas de investigación, para comprobar hipótesis previamente planteadas; además, mide variables e instrumentos de investigación, utilizando estadísticas descriptivas e inferenciales, tratamiento estadístico y prueba de hipótesis. Además, mencionan que las preguntas e hipótesis surgen en el proceso de investigación y no necesariamente al comienzo, por lo tanto, su propósito no es la verificación o la falsación popperiana, sino la comprensión e interpretación de textos.

Según (Hernández Sampieri y otros, 2014) históricamente a lo largo del desarrollo de la ciencia se han manifestado diferentes corrientes de pensamiento como, el empirismo, materialismo dialéctico, positivismo, fenomenología, estructuralismo, escepticismo, subjetivismo, entre otros; así como diversos marcos interpretativos como el realismo y constructivismo, que han permitido abrir diferentes caminos en la búsqueda del conocimiento. A partir de los cuales se orientaron dos enfoques principales de la investigación: el enfoque cuantitativo y el enfoque cualitativo.

La investigación cuantitativa se considera a menudo empírico-positivista, pues establece una segregación firme entre lo que se conoce de la realidad observada por el investigador. En este enfoque sus procesos están alineados a la cuantificación de datos verídicos que contribuyan a la comprobación de lo planteado teniendo como herramienta ineludible a la objetividad (Monje, 2011, como se citó en Sánchez & Murillo, 2021).

De acuerdo con (Sánchez Molina & Murillo Garza, 2021) la metodología cualitativa se enfoca en captar la realidad social mediante la percepción del sujeto con su entorno, a través de un análisis/sondeo de las actitudes, valores, opiniones, percepciones, preferencias e incluso creencias de los individuos. Asimismo, dichos autores señalan un enfoque adicional denominado metodología comparativa, la cual sugiere un cotejo sistemático de diferentes casos de estudio, con el objetivo de realizar generalizaciones

basadas en la experiencia y validar teorías; siendo una pieza clave en el campo de las ciencias sociales, particularmente en las ciencias políticas.

El presente trabajo, tendrá un enfoque cualitativo, en concordancia con lo propuesto por (Ñaupas Paitán y otros, 2023) basado en la recolección de datos y el análisis de los mismos, con la finalidad de contestar preguntas de investigación, para comprobar hipótesis previamente planteadas y; profundizar las realidades que se estudian, para entender las causas y descubrir como los elementos se interrelacionan (Sambrano, 2020). En este contexto el paradigma es empírico-positivista, dado que el análisis se lo realiza independientemente del pensamiento, sustentándose en hechos concretos y medibles (Sánchez Molina & Murillo Garza, 2021), segregando las influencias subjetivas y explicando la realidad a través de la ciencia (Miranda Beltrán & Ortiz Bernal, 2020).

2.1.1 Antecedentes Investigativos

En los últimos años se han realizado investigaciones que han abordado el tema Gestión de cuentas por cobrar y pagar: Impacto en la liquidez de la empresa Campos Importadores de Productos Naturales NATUCAM S.A., a través de la cual se ha logrado analizar su incidencia en el contexto actual. Posteriormente se va a precisar algunos estudios que guardan relación con el tema, resaltando su enfoque y diferencias con respecto a esta investigación.

Planta Ulloa (2020) en su trabajo de titulación “Análisis de las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de empresas constructoras de Guayaquil, período 2014-2018”.

Ccorahua Gutiérrez et al. (2021) en su trabajo de investigación “El manejo en las cuentas por pagar comerciales y su efecto en la liquidez de la empresa Oil Business Services SAC en el período 2019”, analiza la manera en la que el manejo de las cuentas por pagar impacta en la liquidez de la empresa, a través de un enfoque mixto de modo cuantitativo y cualitativo.

Zegarra Solórzano (2021) en su tesis “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa y grupo industrial SAC, Lima, 2021”. El estudio establece la medida en la cual la gestión de cuentas por cobrar tiene una incidencia en cuanto a la liquidez de esta empresa, mediante la aplicación de un método no experimental.

Samaniego Laury (2022) en su tesis “Las cuentas por pagar y su incidencia en la liquidez de clínicas de salud, distrito de La Molina, período 2022”. Esta investigación tenía como objetivo determinar si la administración competente de las cuentas por pagar tiene un gran impacto en la liquidez de las clínicas.

Campos Falcon (2023) en su trabajo de suficiencia profesional “La administración de las cuentas por pagar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de maquinarias pesadas y equipos automotores en el departamento Lima, Año 2022”. Se llevó a cabo con la finalidad de ser una guía para las empresas que se dedicaban a la comercialización de maquinaria pesada y equipos automotores.

2.1.2 Fundamentación Legal

Ley de Régimen Tributario Interno

De acuerdo con el artículo 10 en el numeral 11 de la (Ley de Régimen Tributario Interno, 2025) la provisión de cuentas incobrables debe ser el 1% sobre los créditos comerciales que se efectuaron en ese año, el cual no puede sobreponerse al 10% de la cartera de créditos total.

NIC 39 Instrumentos Financieros

Según la (International Accounting Standards Board, 2023) la NIC 39 aplicará por las entidades a todos los instrumentos financieros dentro del alcance de la NIIF 9 Instrumentos Financieros. En el caso de las cuentas por cobrar y por pagar, son partidas que se deben presentar en el estado de situación financiera, precisamente en los activos financieros los cuales incluyen cuentas de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, en cambio en los pasivos financieros se incluirían las cuentas de acreedores comerciales y otras cuentas por pagar. La norma resalta la importancia de separar en importes las cuentas por cobrar, ya sean por cobrar de clientes comerciales, de partes relacionadas, anticipos y otros importes.

Ley de Compañías

Tal como lo establece la (Ley de Compañías, 2023) en su artículo 92, la constitución de una sociedad de responsabilidad limitada puede llevarse a cabo por medio de un contrato entre las partes interesadas o a través de un acto unilateral. Esta forma societaria limita la responsabilidad de los socios al valor de sus aportes, es decir, no

responden con su patrimonio personal por las deudas sociales. Además, la empresa debe operar bajo una razón social o denominación objetiva que incluya de manera obligatoria la expresión “Compañía Limitada” o su abreviatura. En caso de utilizar una denominación objetiva, esta no debe generar confusión con nombres de otras empresas ya registradas. Por último, los términos generales como “comercial”, “industrial”, “agrícola” o “constructora” no son exclusivos y deben estar acompañados de un elemento diferenciador.

Guía Complementaria para la Instrumentalización del Sistema de Titulación de Pregrado de la UTMACH

Conforme a lo dispuesto por la (Guía Complementaria para la Instrumentalización del Sistema de Titulación de Pregrado de la UTMACH, 2019), expresa en su artículo 32 denominado “análisis de casos” que este proceso se va a efectuar tomando como referencia la estructura que se expone a continuación:

Introducción

Capítulo I. Generalidades del objeto de estudio.

- Definición y contextualización del objeto de estudio.
- Hechos de interés.
- Objetivos de la investigación.

Capítulo II. Fundamentación teórico-epistemológica del estudio.

- Descripción del enfoque epistemológico de referencia.
- Bases teóricas de la investigación.

Capítulo III. Proceso Metodológico.

- Diseño o tradición de investigación seleccionada.
- Proceso de recolección de datos en la investigación.
- Sistema de categorización en el análisis de los datos.

Capítulo IV. Resultado de la investigación.

- Descripción y argumentación teórica de resultados.
- Conclusiones.
- Recomendaciones.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)

Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) se consideran un cumulo de directrices contables que disponen como se deben elaborar y presentar los estados financieros de las empresas; aquellas entidades que adoptan las NIIF encuentran más sencillo acceder al capital internacional, puesto que los inversores extranjeros tienen un conocimiento más amplio de este marco contable, por lo cual más de 140 países las utilizan, convirtiéndolas de manera global en el principal lineamiento contable, la importancia de las NIIF consiste en que permiten la comparabilidad internacional entre empresas, lo que es llamativo y esencial para los inversores, analistas financieros y para que los usuarios de la empresa evalúen sus oportunidades de financiamiento extranjero (Herrera Estrella y otros, 2024); aunque según (Católico Segura, 2021) su sola aplicación no garantiza la transparencia de la información presentada por las compañías;

2.2.2 Estados Financieros

Según (Montes Salazar y otros, 2006) los estados financieros reflejan el impacto financiero de las transacciones y otros hechos económicos relacionados con la entidad, organizándolos en categorías generales según sus características económicas, denominadas elementos, los cuales son: activo, pasivo, patrimonio, ingresos y gastos. En tal sentido, (Guim Bustos y otros, 2023) señalan que los estados financieros representan “el producto terminado del proceso contable” y, que además tienen como objetivo general proporcionar cuantitativa, expresada en términos monetarios, sobre la situación y desempeño financiero de una entidad en un período determinado, siendo el resultado de sus actividades, así como las variaciones en su patrimonio y en sus recursos o fuentes de financiamiento. Útil en la toma de decisiones de los accionistas, administradores e inversionistas.

Asimismo, (Castrellón Calderón y otros, 2021) señala que los estados financieros son el soporte de toda empresa para la toma de decisiones, que en base a los resultados obtenidos se analizará e interpretará el estado real de la empresa.

2.2.3 Estado de Situación Financiera

Diversas investigaciones contemporáneas, entre ellas la de (Elizalde, 2019) menciona que el estado de situación financiera es un documento contable que expone la posición financiera de un ente económico en un punto específico de tiempo, siguiendo un esquema de la ecuación contable basada en que el activo es igual a pasivo más patrimonio, aunque la presentación de las subcuentas no es estándar, ya que en la mayoría obedece a criterios personales del contador.

2.2.4 Activo

Teniendo en cuenta lo expresado por las NIIF, (Loza Vega & Preciado Romero, 2020) consideran que un activo representa un recurso producto de sucesos pasados controlado por la empresa con la expectativa de obtener beneficios económicos en el futuro, los cuales son contabilizados dentro del Estado de Situación Financiera y representan el primer grupo de cuentas. Además, los activos se pueden fragmentar por su naturaleza, en cuanto a su temporalidad pueden ser corrientes o a corto plazo y no corrientes o de largo plazo, por otro lado, según su naturaleza física pueden ser bienes o derechos, es decir tangibles e intangibles.

2.2.5 Activo Corriente

El activo corriente como señalan (Fierro Martínez & Fierro Celis, 2015) en su libro titulado “Contabilidad de activos con enfoque NIIF para las pymes”:

Representan a los bienes y derechos administrados por el ente económico que son de fácil conversión en efectivo o equivalentes al efectivo, exigibles y realizables en un período no mayor a un año. Además, expresan que los activos se clasifican de esa manera siempre y cuando:

- Se tiene la intención de venderlo o consumirlo en un período normal de operación de un año.
- Se mantiene el activo con fines de negociación.
- Se espera realizar en el activo en los doce meses siguientes sobre la fecha en la que se informa.

Por lo anteriormente expuesto, se tiene que la principal característica de los activos corrientes es que, son recursos líquidos, es decir que se convierten rápidamente

en dinero en un período no superior a doce meses desde la fecha en la que se origina e informa respectivamente cumpliendo con el principio contable de devengado, que alude en que las transacciones o hechos económicos se deben registrar y reconocer en el momento en el que ocurren, independientemente si se haya o no producido la entrada o salida del efectivo.

2.2.6 Activos Financieros

Según (Cortez y otros, 2024) argumentan que los activos financieros son:

Herramientas de deuda, pero no de la empresa, sino de terceros para con la misma, y que además pueden ser de ingresos fijos (bonos) o variables (acciones), emitidos por las empresas y negociados en un mercado cotizable con el objetivo principal de generar y obtener réditos monetarios, es decir intereses o dividendos por la inversión realizada. Por lo cual, al adquirir un activo financiero, el titular obtiene derechos sobre la empresa emisora, lo que le permitirá recibir beneficios económicos futuros provenientes de ella.

En tal contexto, dichos activos se clasifican en: certificados de depósitos a término o de ahorro de término, bonos, acciones, divisas, títulos valores, papeles comerciales, entre otros; siendo los beneficios de las acciones, más volátiles que los demás, ya que dependen del comportamiento del mercado, en el cual se pueden ganar o perder en un instante.

Con respecto a lo mencionado, las cuentas por cobrar se consideran activos financieros, por su exigibilidad de cobro que tienen las empresas sobre sus clientes deudores; debiendo dichas obligaciones ser canceladas o convertidas en efectivo en el futuro en un plazo determinado; siendo una de las principales características de los activos financieros.

2.2.7 Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar integran el grupo de los activos, y pueden ser de índole o carácter comercial o no comercial, es decir obligaciones que tienen los clientes con la empresa, o asimismo obligaciones que poseen empleados, accionistas y terceros con la misma. Si bien las cuentas por cobrar juegan un papel importante en las organizaciones, puesto que es una de las principales fuentes de ingresos o entradas de efectivo clave para un flujo de caja conveniente.

Reiterando lo expuesto, (Vásquez Villanueva y otros, 2021) consideran que es un activo con el cual mediante una gestión optima de cobranza se pueden obtener beneficios económicos, lo que, a su vez, mejorara el volumen de ventas y elevara el nivel de liquidez de las empresas.

2.2.8 Cuentas por cobrar clientes

Las cuentas por cobrar son las obligaciones crediticias comerciales a corto y largo plazo que tienen los clientes para con las empresas ya sea por la compra de bienes o por la adquisición de servicios. Stam y Westerman (2018, citado por Vásquez Villanueva, Terry Ponte, Huaman Tito, & Cerna Carrazco, 2021) señalan esta acción como una forma de inversión con los clientes por medio de un crédito comercial ofertado a los mismos. Siguiendo una serie de requisitos, evaluando los riesgos e implementando un sistema de cobro que evite la morosidad de los respectivos usuarios.

2.2.9 Ratios Financieros

De acuerdo con (Rojas-Diaz y otros, 2023) los indicadores financieros son las herramientas más utilizadas para evaluar la situación de una organización, su aplicación se basa en la comparación de dos o más cantidades de información financiera, para luego analizar los resultados que se pueden presentar ya sea en valores monetarios, unidades, días, porcentajes entre otras unidades de medida, con el fin de determinar si la misión, objetivos y las metas trazadas en un período en particular se han logrado alcanzar. Asimismo, como hallar o descubrir cuáles son las áreas que provocan resultados negativos de ser el caso.

En este contexto, los ratios financieros contribuyen en la administración de las organizaciones, puesto que permiten a través de los resultados emitir un análisis financiero, evaluando los pro y contras de la gestión de los diversos recursos que afectan la economía y la operatividad del negocio. Además, Valle (2020, citado por Rojas-Diaz, Gómez-Mora, & Gil-Marin, 2023) considera importante analizar a su vez el período anterior para tomar una decisión mas acertada, basandose en los resultados del crecimiento de la entidad. Determinando las constantes que provocan un bajo rendimiento financiero.

2.2.10 Ratios de Actividad

También denominados indicadores de eficiencia o gestión son herramientas que evalúan el desempeño financiero y la capacidad de la empresa para cumplir los objetivos y metas trazadas (Haro Sarango y otros, 2023). Siendo uno de sus objetivos principales agilizar el análisis sobre el contexto administrativo de la compañía y su aptitud al momento de tomar decisiones (Marcillo-Cedeño y otros, 2021).

2.2.11 Rotación de Cartera o Razón de Cuentas por Cobrar

Este indicador determina el número de veces que las cuentas por cobrar giran en el año o en un determinado tiempo, siendo aconsejable que roten de 6 a 12 veces en el período (Macías Loor & Delgado Suárez, 2023). De acuerdo con (Haro Sarango y otros, 2023) este ratio es relevante al momento de evaluar la gestión de inventarios, puesto que un índice alto sugiere que la empresa vende y renueva su inventario rápidamente, mientras que un índice bajo, puede indicar que el inventario es obsoleto o se mantienen niveles elevados en proporción al nivel de ventas, aumentando sus costos de almacenamiento.

$$\text{Razón de Cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas a Crédito}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}$$

Tomando del libro de (Fajardo Ortiz & Soto González, 2018)

2.2.12 Período Promedio de Cobro (PPC)

Este indicador expone el tiempo que transcurre desde que una empresa factura sus ventas y el momento exacto en que recibe el pago de las mismas, por lo cual su objetivo es medir la habilidad y el promedio de días en los que se recupera el dinero de las ventas a crédito, es decir la inversión en el inventario. Se puede decir que el índice es óptimo cuando es menor a 30 días, si por el contrario el período es largo, afectaría directamente a la liquidez de la empresa (Macías Loor & Delgado Suárez, 2023). Se puede utilizar la siguiente ecuación para realizar el cálculo:

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{\text{Días (365)}}{\text{Razón de Cuentas por Cobrar}}$$

Tomado del libro de (Fajardo Ortiz & Soto González, 2018)

2.2.13 Finanzas

Según el estudio de (Carrillo Punina y otros, 2023) las finanzas evalúan la situación de la empresa en forma integral tanto interna como externa, examina todos los estados financieros con el fin de determinar cuáles son los puntos fuertes y las áreas de mejora para tomar decisiones acertadas que permitan desarrollar planes que maximicen la rentabilidad y minimicen los riesgos futuros.

2.2.14 Sociedades

“Agrupación natural o convenida de personas que forman una comunidad con el propósito de alcanzar varios o todos los fines que la vida presenta mediante la mutua cooperación”, en tal sentido la sociedad es una asignación de labores que se atribuyan a una persona para que contribuya activamente en los diversos sectores de la sociedad (Paz Quezada, 2017).

Por otra parte, (Vásquez Palma, 2014) define a la sociedad como una organización de capital y trabajo destinada a la producción y prestación de servicios, con la finalidad de obtener beneficios y distribuirlos entre sus socios, aunque desde una visión global no es más que una asociación voluntaria o por disposición legal.

2.2.15 Administración Financiera

(Mejía C., 2021) expresa que la administración financiera es la disciplina encargada de gestionar los recursos financieros de manera eficiente con el objetivo de incrementar la rentabilidad de la entidad. Esto también implica el uso del capital de forma apropiada, siendo esto esencial para la toma de decisiones de la entidad tanto en inversiones estratégicas como en operaciones diarias relacionadas a su actividad.

2.2.16 Ratios de Liquidez

La Superintendencia de Compañías expresa que, los ratios de liquidez o también conocidos como índices de liquidez tienen el propósito de analizar cuanto es capaz la empresa de enfrentar sus compromisos financieros a corto plazo, determinando con que habilidad pueden convertir en efectivo sus activos corrientes y a su vez liquidar sus pasivos corrientes.

2.2.17 Liquidez

De acuerdo con (Carrillo Punina y otros, 2023):

La liquidez representa uno de los aspectos financieros más importantes de la gestión en las empresas, dado que, se trata de la disponibilidad de recursos de corto plazo para cumplir con las obligaciones de corto plazo, es decir, la liquidez mantiene vivo al negocio. Por ende, en situaciones de crisis las empresas desarrollan estrategias orientadas a mantener niveles adecuados de liquidez con el fin de sobrevivir y, luego de superada la crisis buscan el equilibrio con la rentabilidad deseada. (p.1810)

Por otro lado, (RESCHIWATI y otros, 2020) definen a la liquidez como un ratio que busca medir la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones corrientes, además mencionan que una empresa con altos niveles de liquidez reduce la deuda total, que a su vez afecta a la estructura de capital.

Por su parte, (Macías Enríquez & Rivera Guerrero, 2023) argumentan que una empresa se considera líquida siempre y cuando tenga solvencia para cumplir con sus compromisos a corto plazo, como pagar a su personal, proveedores, cubrir los costos fijos, entre otros; y también al momento en que realiza líneas de crédito en relación con las condiciones y la calidad de dicho crédito.

2.2.18 Liquidez Corriente

Según (Zambrano-Farías y otros, 2021) la liquidez corriente es un ratio que, “resulta del cociente entre activos corrientes y pasivos corrientes”, exponiendo la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Fórmula:

$$\text{Liquidez Corriente: } \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Tomado del libro de (Fajardo Ortiz & Soto González, 2018).

2.2.19 Prueba Ácida

De acuerdo con (Haro Sarango y otros, 2023), la prueba ácida es similar al índice o ratio de liquidez, lo que lo hace diferente es que excluye a los inventarios de los activos corrientes, puesto que difícilmente se convierten en efectivo de forma rápida. Si se obtiene

un resultado por encima de 1 esto significa que la empresa cuenta con el efectivo requerido para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Fórmula:

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Tomado del libro de (Fajardo Ortiz & Soto González, 2018).

2.2.20 Capital de Trabajo

El capital de trabajo representa en la empresa aquellos recursos que son esenciales para ejercer las operaciones diarias de manera efectiva. Se componen de activos corrientes y pasivos corrientes, entre las cuentas que los conforman están el efectivo y también el inventario. Se clasifica en dos tipos: capital de trabajo bruto y capital de trabajo neto. El capital de trabajo bruto es la sumatoria de los activos corrientes de una entidad, los cuales son requeridos para llevar a cabo sus operaciones, entre los más representativos se encuentran: exigibles, disponibles e inventario (Terry Ponte & Inocente Conopuma, 2021). Fórmula:

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Tomado del libro de (Fajardo Ortiz & Soto González, 2018).

2.2.21 Pasivo

De acuerdo con (Guamán-Ramos & Montero-Cobo, 2021) el pasivo representa las deudas contraídas por una empresa, mismas que pueden generar beneficios o rendimientos en el futuro. Por otro lado, (García Rodríguez, 2023), define al pasivo como las obligaciones identificadas, cuantificadas, presentes e ineludibles que disminuirán los beneficios futuros en el momento exacto en el que se otorga un activo para cubrir dicha obligación.

2.2.22 Pasivo Corriente

Abarca las obligaciones que la empresa debe cancelar durante un año, como, por ejemplo, las cuentas por pagar a proveedores por compra de mercancía o servicios recibidos y las cuotas de préstamos a corto plazo; de las cuales los pagos se los realizará por medio de sus activos corrientes (Guamán-Ramos & Montero-Cobo, 2021).

2.2.23 Cuentas por pagar

Las cuentas por pagar describen los compromisos de pago que se originan en una entidad como resultado del diferimiento en el pago de la obtención de productos y servicios necesarios para las operaciones de la institución (Sanz Santolaria, 2011).

2.2.24 Período Promedio de Pago (PPP)

Según (Marchena, 2023) el período promedio de pago (PPP) es un ratio financiero que indica el promedio de días que demora una empresa en pagar a sus proveedores, además menciona que, un índice alto sugiere que la empresa retrasa el pago a sus proveedores, lo cual puede afectar en su relación comercial y limitar la obtención de créditos en el futuro. Por el contrario, si el índice es muy bajo, puede indicar que la empresa pierde oportunidades de negociación que ofrecen los proveedores, afectando el flujo de efectivo. Aunque esto dependerá de la actividad empresarial de la compañía, ya que lo que es perjudicial en algunas empresas, puede ser beneficioso en otras. En tal contexto, es importante comparar los PPP de empresas de la misma industria para tener una mejor idea del rendimiento con relación a la gestión de pagos.

$$\text{Periodo Promedio de Pago} = \frac{\text{Cuentas y documentos por pagar} * 365}{\text{Inventarios}}$$

Tomado del libro de (Zutter & Smart, 2022)

CAPITULO III

PROCESO METODOLÓGICO

3.1 Diseño o tradición de la investigación seleccionada

3.1.1 Metodología de la investigación

Según (Gómez Escalonilla, 2021) los métodos y técnicas de investigación son los procesos que sigue cada investigador con el objetivo de extraer la información pertinente en análisis del objeto de estudio, lo que conjuntamente garantiza la veracidad del conocimiento proporcionado a partir de métodos estandarizados.

De acuerdo a (Vizcaíno Zúñiga y otros, 2023) el diseño de la investigación “es el plano maestro que guía la selección de métodos, recolección de datos y la interpretación de resultados” (pág. 9729). En otras palabras, los autores consideran que es la base sobre la cual se instituye todo proceso de indagación, lo que permite abordar cada punto e interrogante con precisión y claridad. Además, determinar que dichos diseños dependerán del tipo de enfoque que se empleará, como se expone a continuación:

Diseños de investigación con enfoque cuantitativo

Para (Vizcaíno Zúñiga y otros, 2023) se basan en la recolección y análisis de datos numéricos con el fin de comprobar hipótesis, se presentan 3 tipos de diseños que se acoplan a su finalidad:

Diseño experimental: es un diseño riguroso que establece la relación entre la causa y efecto entre variables, donde los efectos surgen directamente de la manipulación que el investigador hace sobre la variable independiente, partiendo de una teoría que permite anticipar los posibles resultados al modificar dicha variable (Gavilánez Luna, 2021).

Diseño preexperimental: asimismo, la variable independiente es manipulada por el investigador, pero se lo realiza con el fin de evaluar la variable dependiente antes y después de la intervención (Ramos Galarza, 2021).

Diseño cuasiexperimental: no es tan eficiente, dado que no se puede asignar aleatoriamente una variable independiente a cada unidad experimental, de tal manera que, las conclusiones obtenidas tendrán un mayor margen de error (Gavilánez Luna, 2021).

Diseño no experimental: también conocido como correlacional, estudia la relación entre causa y efecto en hechos que ya sucedieron, basándose en factores o variables previamente identificadas, sin que hayan sido intervenidas por el investigador, su finalidad en medir los efectos, ya sea mediante información del pasado o presente (Gavilánez Luna, 2021).

Diseños de investigación con enfoque cualitativo

(Vizcaíno Zúñiga y otros, 2023) sostienen que estos diseños destacan por su habilidad para explorar la complejidad y profundidad de los fenómenos sociales, a partir de la necesidad de entender cómo las personas perciben, interpretan y viven sus experiencias, considerando su contexto y la forma en que expresan su realidad. A diferencia de los diseños cuantitativos, se enfocan en comprender información obtenida mediante entrevistas, observaciones y revisión de documentos. Los diseños que se emplean en dicho enfoque son los siguientes:

Investigación etnográfica: se centra en entender las costumbres, formas de vida, creencias, valores e incluso comportamientos de un grupo o comunidad en su ambiente habitual. Aquí los investigadores participan de forma activa en las actividades diarias de la comunidad (Vizcaíno Zúñiga y otros, 2023).

Entrevistas en profundidad: permiten a una población seleccionada (muestra) compartir libremente sus opiniones, perspectivas y experiencias a través de conversaciones abiertas (Vizcaíno Zúñiga y otros, 2023).

Grupos focales: promueve una discusión colectiva sobre un tema determinado, bajo la orientación de un moderador, permitiendo apreciar los diferentes panoramas presentes e identificar patrones, discrepancias en las opiniones y experiencias de los participantes, para analizar cuestiones complejas desde un enfoque multidimensional (Vizcaíno Zúñiga y otros, 2023).

Análisis de contenido: consiste en un examen estructurado de diversos tipos de materiales o documentos, con el objetivo de identificar temas recurrentes y tendencias, para interpretar el sentido y la esencia de los mensajes ocultos o implícitos en los textos, imágenes u otros medios expresivos (Vizcaíno Zúñiga y otros, 2023).

Tipos de investigación

Investigación básica: también llamada pura o fundamental, se orienta en profundizar el conocimiento teórico, tendiendo como objetivo entender los principios básicos, sin generar soluciones prácticas inmediatas (Haro Sarango y otros, 2024).

Investigación aplicada: busca solucionar problemas prácticos de diversas actividades humanas, especialmente en ámbitos como la industria, el comercio o la comunicación. También conocida como pragmática o tecnológica, su propósito es generar nuevas técnicas, que permitan aplicar el conocimiento para actuar, construir y mejorar la calidad de vida de la sociedad (Ñaupas Paitán y otros, 2023).

Investigación descriptiva: se enfoca en la recopilación de información precisa y detallada acerca de las características de los procesos u objetos de estudio (Ñaupas Paitán y otros, 2023). De acuerdo a (Gavilánez Luna, 2021) puede realizarse en dos modalidades, en forma longitudinal, donde se observa y mide un mismo fenómeno o situación en un mismo lugar, pero en distintos momentos y; transversal que reúne información en un momento determinado, proporcionando una instantánea de la situación de la población (Haro Sarango y otros, 2024).

Investigación exploratoria: se emplea cuando se busca comprender mejor un tema poco conocido o del que se dispone escasa información, su objetivo radica en identificar patrones y proponer ideas e hipótesis iniciales (Haro Sarango y otros, 2024).

Investigación correlacional: identifica la existencia de conexiones entre dos o más variables, aunque no implica establecer una relación de causa y efecto entre ellas (Haro Sarango y otros, 2024).

Técnicas de investigación

Estudios de caso: constituye una metodología exhaustiva y detallada para investigar un fenómeno o situación particular, enfocándose en uno o varios casos, aplicando técnicas como entrevistas, observaciones y análisis documental para comprender sus singularidades (Vizcaíno Zúñiga y otros, 2023).

Observación: examina cómo actúan las personas, grupos o fenómenos dentro de su ambiente habitual, se la puede realizar de manera organizada y estructurada, o de forma libre y descriptiva (Medina Romero y otros, 2023).

Encuesta: es flexible y fácil de aplicar, que permite compilar datos acerca de las conductas, opiniones y demografía de un número significativo de individuos. Pueden aplicarse por diversos medios, como internet, teléfono, correo o de manera presencial (Medina Romero y otros, 2023).

Entrevista: implica un diálogo directo para obtener información específica, cuya validez depende de la habilidad del entrevistador para desarrollar preguntas claras, generar confianza y evitar limitaciones de opinión. No obstante, pueden existir sesgos, ya sea por influencia del entrevistador, respuestas condicionadas a la aceptación social o por una muestra poco representativa (Medina Romero y otros, 2023).

Grupo focal (Focus Group): permite conocer las opiniones y necesidades de un pequeño grupo seleccionado al azar, sobre un tema puntual. Es útil para las empresas cuando se pretende identificar los patrones de consumo y expectativas de los individuos con respecto a un producto o servicio, con la finalidad de ajustarlos (Medina Romero y otros, 2023).

Muestreo aleatorio: “Técnica de muestreo que garantiza la representatividad de una muestra al seleccionar participantes al azar” (Vizcaíno et al., 2023, p. 9745)

Escalas de medición: “Técnicas para medir variables cuantitativas utilizando escalas de calificación, como escalas de Likert” (Vizcaíno et al., 2023, p. 9745)

Instrumentos de investigación

Ficha de observación: organiza preguntas preliminares que permiten al investigador recopilar información demográfica de los participantes y contrastar los comportamientos y tendencias observadas (Medina Romero y otros, 2023).

Cuestionario: proporciona resultados precisos y veraces de los participantes, es importante que las preguntas sean objetivas y no persuasivas (Medina Romero y otros, 2023).

Ficha de entrevista: documento que recopila la información de la entrevista realizada, puede ser manual o digital, además debe contener información básica como el nombre, dirección y educación del participante (Medina Romero y otros, 2023).

Instrumentos mixtos: integran diversas técnicas, como encuestas, entrevistas y observaciones, permitiendo captar una perspectiva más amplia y detallada del objeto de estudio, aprovechando la utilidad de cada técnica (Medina Romero y otros, 2023).

Por lo anteriormente expuesto, nuestra investigación es de tipo descriptiva, aplicada, ya que identifica aspectos internos y externos, positivos y negativos que influyen en los procesos, a fin de proponer estrategias de mejor, según lo expuesto por (Ñaupas Paitán y otros, 2023) que la investigación descriptiva recopila información acerca de las características de los procesos, mientras que la aplicada se orienta a resolver los problemas de los mismos.

Los métodos aplicados de acuerdo a (Bernal, 2016) son el método analítico – sintético, los cuales estudian los hechos al descomponer el objeto de estudio en cada una de sus partes para estudiarlas en forma individual. Luego se integran esas partes para estudiarlas de manera holística e integral. Asimismo, el método inductivo, utiliza el razonamiento para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos, para llegar a conclusiones, cuya aplicación de carácter general. (pp. 71-72)

El enfoque es cualitativo en concordancia con lo propuesto por (Ñaupas Paitán y otros, 2023) basado en la recopilación y análisis de datos, con el propósito de contestar preguntas de investigación, comprobar hipótesis y; profundizar las realidades que se estudian, para entender las causas y descubrir como los elementos se interrelacionan (Sambrano, 2020). El paradigma empleado es empírico-positivista, dado que el análisis se lo realiza independientemente del pensamiento, sustentándose en hechos concretos y medibles (Sánchez Molina & Murillo Garza, 2021), segregando las influencias subjetivas y explicando la realidad a través de la ciencia (Miranda Beltrán & Ortiz Bernal, 2020).

En cuanto a las técnicas de investigación se encuentra los estudios de caso, los cuales constituyen una metodología exhaustiva y detallada para investigar un fenómeno o situación particular, enfocándose en uno o varios casos, aplicando técnicas como entrevistas, observaciones y análisis documental para comprender sus singularidades (Vizcaíno Zúñiga y otros, 2023). También está la entrevista que según (Muñoz Razo, 2015) podría definirse como la recopilación de información en forma directa, cara a cara, donde el entrevistador interroga y obtiene información directamente del entrevistado, siguiendo una serie de preguntas preconcebidas (incluidas en una guía de entrevista) y adaptándose a las circunstancias que las respuestas del entrevistado le presentan. (p. 379)

El presente estudio comprende un diseño no experimental, dado que se analiza información pasada, con el fin de identificar la relación entre causa y efecto entre variables previamente identificadas (Gavilánez Luna, 2021). Transversal, de acuerdo a (Haro Sarango y otros, 2024) que se distingue por reunir información en un momento determinado, proporcionando una instantánea de la situación del objeto de estudio.

3.1.2 Análisis de la factibilidad de la investigación seleccionada

La investigación titulada “Gestión de las cuentas por cobrar y pagar: impacto en la liquidez de la empresa Campos Importadores de Productos Naturales NATUCAM S.A., período 2024 – 2023” es factible desde diversas perspectivas:

Desde el ámbito académico, la presente investigación está siendo elaborada bajo el marco de un estudio de caso. Esta investigación es viable debido a que la información financiera relevante como estados financieros de la empresa Campos Importadores de Productos Naturales NATUCAM S.A. se encuentran disponibles en el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (Supercias), además, se cuenta con el apoyo de la empresa en cuanto al suministro de datos e información necesaria para el análisis del estudio, como reportes de cartera histórica que permiten identificar de manera detallada la antigüedad de los saldos por cobrar y por pagar que, a su vez facilitarán una visión integral y precisa de la situación actual de la gestión tanto de las cuentas por cobrar como de las cuentas por pagar.

Por medio de la revisión documental de los estados financieros, se puede evaluar la liquidez y la gestión de las cuentas por cobrar y por pagar, mediante diversas herramientas financieras, como los indicadores de gestión y liquidez.

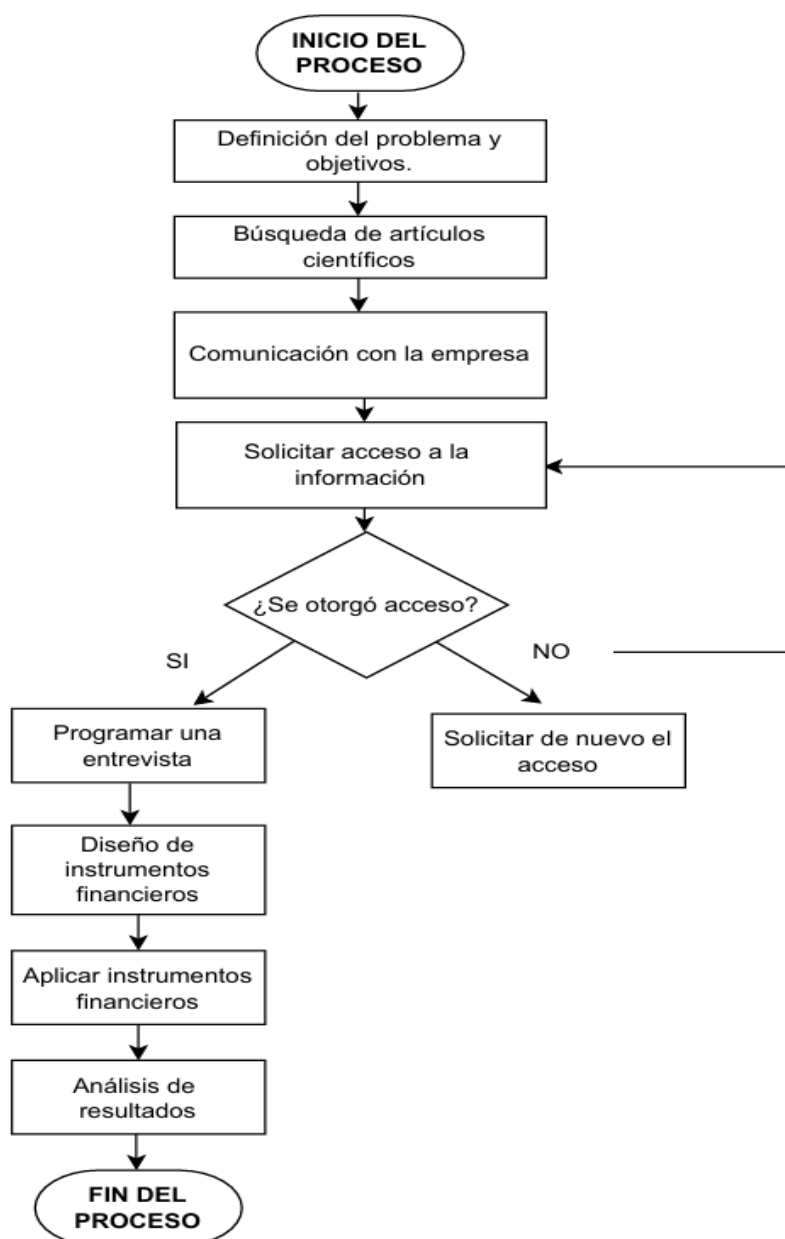
Respecto a los recursos necesarios para la aplicación de la investigación, el proyecto resulta factible, dado que se encuentra en el umbral aceptable y disponible, así como en el plazo establecido, debido a que se fundamenta en datos financieros internos, sin requerir inversiones adicionales significativas. De igual forma, se emplearán herramientas informáticas como Microsoft Excel, para procesar y analizar la información de manera pertinente y estadística, así como recursos académicos como artículos científicos, que respalden la información y garanticen la calidad investigativa. Por último, se emplearán herramientas tecnológicas como aplicaciones que derivan del acceso a internet.

En virtud de lo expuesto, la factibilidad de la presente investigación se sustenta en el acceso a la información requerida, así como en la existencia de recursos tangibles e intangibles suficientes para ejecutar el estudio de forma eficiente y alcanzar los objetivos propuestos.

3.2 Proceso de recolección de datos en la investigación

3.2.1 Plan de recolección de la información

Figura 2. Diagrama de recolección de la información



Fuente: Elaborado por autoras.

Es de suma importancia en toda investigación llevar a cabo la recolección de información para el correcto y oportuno desarrollo del trabajo, dado que en el mismo se va a detallar todos los procesos que se realizarán, así como también los instrumentos que se aplicarán con el objetivo de obtener los datos necesarios para el análisis de caso.

Es por este que, en primer lugar, se iniciará con una definición clara del problema y los objetivos de investigación, lo que ayudará a direccionar el trabajo. Posteriormente, se llevará a cabo exploración exhaustiva de artículos científicos que provengan de fuentes fidedignas, contribuyendo de esta manera al enriquecimiento de la bibliografía y sustentando el objetivo que se estableció al principio del trabajo.

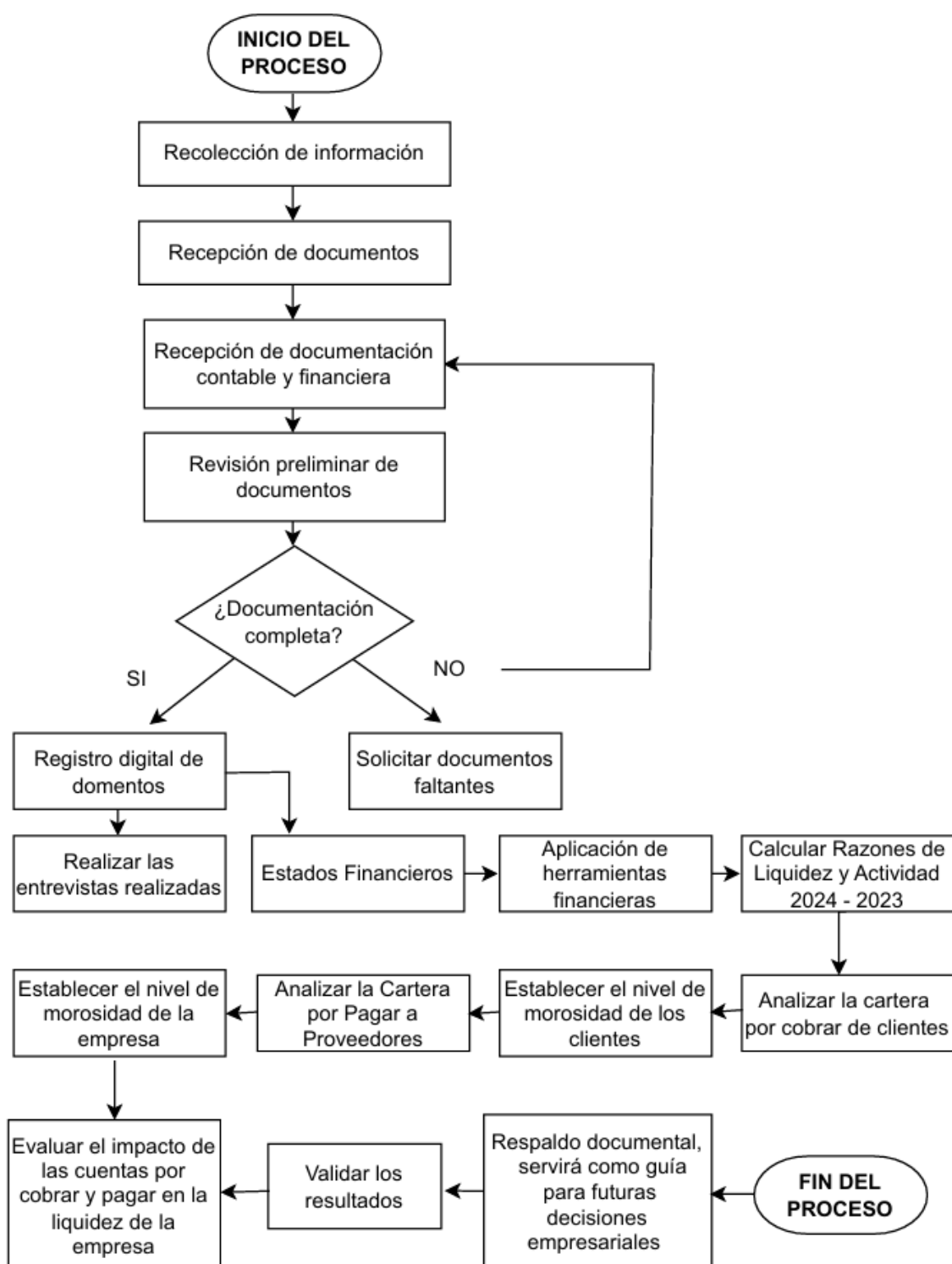
Una vez estructurado el marco teórico, se establecerá la comunicación con los funcionarios de la empresa a través de los canales de comunicación como lo son: llamada telefónica, mensaje de texto o correo electrónico para así programar un día en el que se pueda hacer una reunión en la que se tratarán temas como: el objetivo de la investigación, la importancia de analizar la cuentas por cobrar y pagar de la empresa. También se gestionará la autorización de acceso a la información haciendo énfasis que se utilizará responsablemente para fines académicos. Y finalmente, se agendará un día que tenga disposición de tiempo para realizar una entrevista al gerente y al contador.

Una vez que se tenga la información requerida se procederá con el diseño y aplicación de los instrumentos financieros acorde a nuestro tema de investigación para analizar el impacto que ha tenido la liquidez en las cuentas por cobrar y pagar en los periodos 2024 – 2023. Para el desarrollo de esta parte se utilizará herramientas como Excel, gráficas y diagramas que faciliten la interpretación de todos los presentes.

Como último proceso, se realizará un análisis para comparar la variación que ha existido en las cuentas por cobrar y pagar en los periodos 2024 – 2023, a su vez determinar de qué manera ha influido en la liquidez a través de los resultados obtenidos.

3.2.2 Plan de procesamiento de la información

Figura 3. Flujograma de procesamiento y análisis de la información



Fuente: Elaborado por autoras.

Habiendo completado el plan de recolección de la información, se inicia el proceso de análisis y estructuración para procesarla adecuadamente, con el fin de exponer de forma ordenada y coherente cada una de las etapas del trabajo de investigación.

En primera instancia se analizará la información que brinden los funcionarios de la empresa por medio de la entrevista. Luego de ello, se solicitará el estado de situación financiera y el estado de resultados correspondientes a los periodos 2024 y 2023. Para después con esa información tomar los datos necesarios y calcular las razones de liquidez y actividades de los periodos mencionados anteriormente. Una vez que se aplicaron estos instrumentos se debe analizar, interpretar y comparar los resultados de los indicadores financieros.

Así también, se solicitará a la empresa la información correspondiente a la cartera de clientes, con el propósito de clasificarlos de acuerdo a los días de atraso en sus pagos. Esto permitirá aplicar las fórmulas que faciliten la medición de los niveles de morosidad y riesgos de cartera vencida. De igual manera, se realizará este mismo proceso, pero con los proveedores, para medir el grado de atraso en los pagos realizados por la empresa a sus partes relacionadas.

Una vez que se finalicen todos los procesos, se procede a revisar que los cálculos, conclusiones y recomendaciones estén conforme a los objetivos planteados en la investigación para poder validarlos. Como cierre del proceso se genera un respaldo documental con la información clave que la empresa pueda requerir como apoyo en futuras ocasiones.

3.3 Sistema de categorización de datos

3.3.1 Aplicación de los instrumentos

Ratios Financieros

Tabla 1. Ratios de liquidez año 2023

Ratio	Fórmula	Cálculos	2023
Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{\$ 268.525,59}{\$ 209.820,87}$	\$ 1,28
Prueba Ácida	$\frac{(\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios})}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{(\$ 268.525,59 - \$ 79.460,28)}{\$ 209.820,87}$	\$ 0,90
Capital de Trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	\$ 268.525,59 - \$ 209.820,87	\$ 58.704,72

Fuente: NATUCAM S.A. – 2023.

Interpretación. La información contenida en la tabla 1 indica que, en el período 2023 la empresa NATUCAM S.A. obtuvo un índice de liquidez de \$ 1,28, asumiéndose como una liquidez a corto plazo aceptable, ya que, por cada dólar de obligaciones corrientes, cuenta con \$ 1,28 para solventarlas, teniendo como salvamento \$ 0,28, lo cual no es sumamente favorable para la entidad, dado que es ajustado. Por otro lado, por cada dólar de sus pasivos a corto plazo, la empresa cuenta con \$ 0,90 para solventarlo; dado que el indicador denominado prueba ácida es más precisa y discrimina los inventarios, no es nada favorable, ya que no cuenta con suficientes activos líquidos para cubrir sus obligaciones corrientes sin recurrir a la venta de sus inventarios, esto permite identificar una debilidad en su capacidad de pago inmediato, sugiriendo una mejor gestión de los recursos operativos. Por último, un capital de trabajo equivalente a \$ 58.704,72, lo que sugiere que NATUCAM S.A. cuenta con un excedente de activos líquidos considerable para enfrentar sus pasivos circulantes, demostrando un margen positivo.

Tabla 2. Ratios de gestión año 2023

Ratio	Fórmula	Cálculos	2023
Razón de Cuentas por Cobrar	Ventas a Crédito		
	Cuentas por cobrar promedio	$\frac{\$ 549.441,22}{(\$ 64.988.61 + \$ 56.382,10) / 2}$	9,05 Veces
	CXC PROM = (Cuentas por cobrar Inicial + Cuentas por cobrar Final) / 2		
Período Promedio de Cobro	Días (365)	365 días	40,31 Días
	Razón de Cuentas por Cobrar	9,05 veces	
Período Promedio de Pago	Cuentas y documentos por pagar * 365	$\$ 14.973.35 * 365$	68,78 Días
	Inventarios	$\$ 79.460,28$	

Fuente: NATUCAM S.A. – 2023.

Interpretación. De acuerdo a la tabla 2, la empresa NATUCAM S.A. presenta una razón de cuentas por cobrar de 9,05 veces, aludiendo que las cuentas por cobrar han rotado 9 veces en el año 2023 o que se recuperó la cartera de clientes en promedio 9 veces en el período, lo cual es algo positivo en la gestión crédito y cobranza. En contraste, los valores monetarios son significantes, pero en proporción se puede visualizar que menos de la cuarta parte de lo que en realidad de vendió a crédito se encuentra por cobrar al cierre del período. Además, la empresa en promedio tarda 40,31 días en recuperar el valor de sus cuentas por cobrar, siendo un nivel coherente en relación al indicador anterior, demostrando una vez más, que la gestión de los créditos otorgados no afecta la competitividad de las ventas. Por otro lado, la razón de período promedio de pago es igual a 72,28 días; ya que son obligaciones a corto plazo para con los proveedores, este resultado expone que la entidad demora más de dos meses en pagar, por lo que se debe tomar en cuenta las condiciones de los créditos adquiridos por parte de la empresa, así como las estrategias de manejo del capital de trabajo, dado que NATUCAM S.A. extiende sus plazos de pago y, al mismo tiempo recupera sus cuentas por cobrar en un plazo menor.

Tabla 3. Ratios de liquidez año 2024

Ratio	Fórmula	Cálculos	2024
Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{\$ 241.630,81}{\$ 172.413,99}$	\$ 1,40
Prueba Ácida	$\frac{(\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios})}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{(\$ 241.630,81 - \$ 75.610,04)}{\$ 172.413,99}$	\$ 0,96
Capital de Trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	\$ 241.630,81 - \$ 172.413,99	\$ 69.216,82

Fuente: Empresa NATUCAM S.A. – 2024.

Interpretación. La tabla 3 presenta los tres indicadores de liquidez que permiten evaluar la liquidez de la empresa NATUCAM S.A. al cierre del año 2024, por un lado, en la liquidez corriente al enfrentar el activo corriente de \$ 241.630,81 entre el pasivo corriente de \$ 172.413,99, se obtuvo un resultado de \$ 1,40, que demuestra que, por cada dólar de deuda a corto plazo, la empresa dispone de \$ 1,40 para cubrirla, en tal caso se tiene un excedente de 40 centavos, lo cual se considera un nivel relativamente adecuado, reflejando una buena capacidad de pago. Mientras que, al excluir los inventarios del activo corriente señalado anteriormente, se obtiene una razón rápida igual a \$ 0,96, un valor ligeramente por debajo del valor ideal de \$ 1,00, lo cual revela una ligera insuficiencia de liquidez inmediata, implicando que la empresa podría enfrentar dificultades para cubrir totalmente sus deudas corrientes sin recurrir necesariamente al inventario. Demostrando cierta dependencia en los inventarios, dado que no siempre los inventarios se pueden convertir rápidamente en efectivo.

Finalmente, la tabla refleja que el capital de trabajo calculado de la diferencia entre el activo y pasivo corriente, es positivo en \$ 69.216,82, evidenciando que la empresa a pesar de obtener niveles no tan altos en los anteriores ratios, sí cuenta con un margen financiero saludable para operar, cubrir sus compromisos a corto plazo y afrontar posibles contingencias sin recurrir a financiamiento externo inmediato.

Tabla 4. Ratios de gestión año 2024

Ratio	Fórmula	Cálculos	2024
Razón de Cuentas por Cobrar	Ventas a Crédito		
	Cuentas por cobrar promedio	$\frac{\$ 281.553,50}{(\$ 56.382,10 + \$ 71.042,25) / 2}$	4,42 Veces
	CXC PROM = (Cuentas por cobrar Inicial + Cuentas por cobrar Final) / 2		
Período Promedio de Cobro	Días (365)	365 días	82,60 Días
	Razón de Cuentas por Cobrar	4,42 veces	
Período Promedio de Pago	Cuentas y documentos por pagar * 365	$\$ 11.531,19 * 365$	55,67 Días
	Inventarios	$\$ 75.610,04$	

Fuente: Empresa NATUCAM S.A. – 2024.

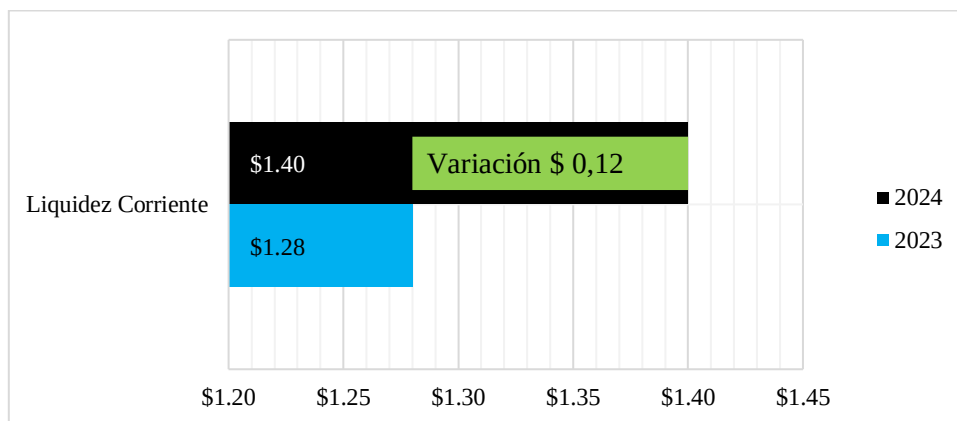
Interpretación. La tabla 4 presenta los cálculos de los ratios de gestión correspondientes al período 2024, en la cual se aprecia una razón de cuentas por cobrar igual a 4,42 veces, es decir que, la empresa NATUCAM S.A. recupera sus cuentas por cobrar aproximadamente 4,42 veces en el año, siendo una rotación moderada pero no recomendable, ya que, si bien, no es un valor negativo, podría mejorarse con la finalidad de fortalecer la liquidez operativa, dado que una baja rotación indica una gestión deficiente por parte del departamento de crédito y cobranza. Por otro lado, el promedio de días que tarda la empresa en cobrar a sus clientes es de 82,60 días después de efectuarse la venta a crédito, un ciclo extendido de cobro de casi tres meses, que podría afectar el flujo de efectivo y su disponibilidad. Esto también, incrementa el riesgo de incobrabilidad y sostenibilidad financiera. Por último, la empresa demora en promedio 55,67 días en pagar a sus proveedores, lo cual puede ser positivo siempre y cuando se respeten los términos acordados y si se gestiona eficazmente el flujo de caja. No obstante, este indicador es menor al período promedio de cobro, evidenciando una presión sobre el capital de trabajo y una posible dependencia del financiamiento externo o del capital propio para cubrir las obligaciones corrientes. Lo ideal, evidentemente sería tener un promedio de días de cobro más corto que el de pago, dado que se evidenciaría que la empresa cuenta con liquidez antes de cumplirse el plazo de los créditos negociados con los proveedores.

Tabla 5. Variaciones de ratios de liquidez años 2024 – 2023

Factor	Indicadores	2024	2023	Variación
Liquidez	Liquidez Corriente	\$ 1,40	\$ 1,28	\$ 0,12
	Prueba Ácida	\$ 0,96	\$ 0,90	\$ 0,06
	Capital de Trabajo	\$ 69.216,82	\$ 58.704,72	\$ 10.512,10

Fuente: Empresa NATUCAM S.A. – 2024 y 2023.

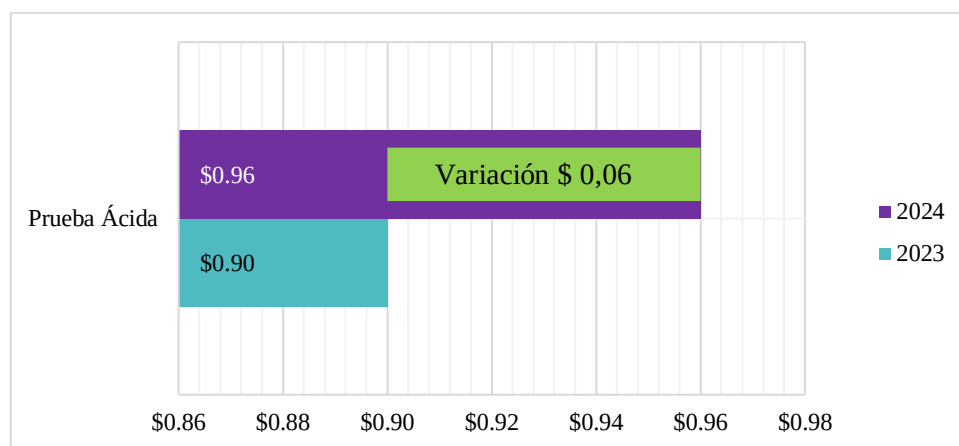
Figura 4. Variación de Liquidez Corriente 2024 – 2023



Fuente: Empresa NATUCAM S.A. – 2024 y 2023.

Interpretación. En la figura 1 se representa una variación positiva de \$ 0,12 con respecto al indicador de liquidez a corto plazo entre el período 2024 y 2023, indicando que actualmente la empresa dispone de \$ 1,40 en activos corrientes, asumiéndose como una mejora respecto al anterior año, donde se obtuvo \$ 1,28 por cada dólar de deuda corriente, es decir, refleja una mayor capacidad de pago para cubrir las obligaciones a corto plazo. Esta variación positiva indica que, bien el activo corriente ha incrementado o el pasivo corriente ha disminuido, en este caso en particular tanto el activo corriente como el pasivo corriente disminuyeron, aunque mayormente disminuyó el segundo grupo de cuentas. Desde la perspectiva financiera es algo saludable, ya que minimiza el riesgo de incumplir los pagos a corto plazo programados.

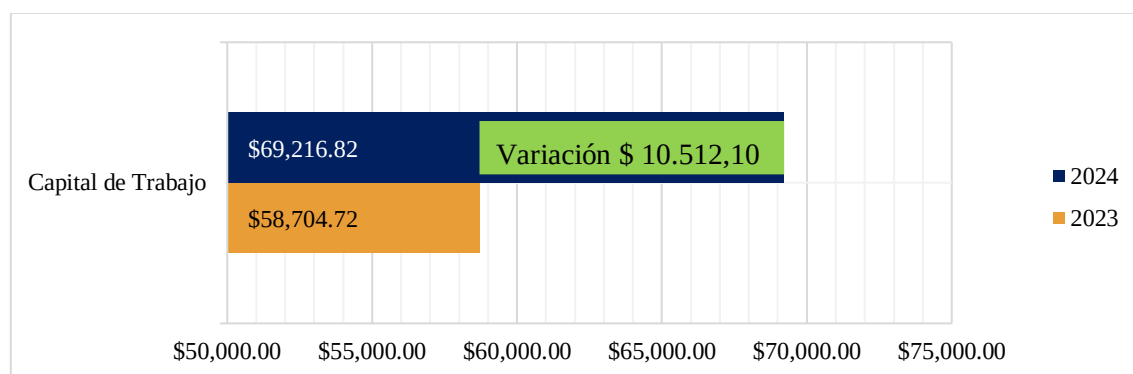
Figura 5. Variación de Prueba Ácida 2024 – 2023



Fuente: Empresa NATUCAM S.A. – 2024 y 2023.

Interpretación. La figura 2 se observa una mejora o incremento leve del indicador de razón rápida, que pasa de \$ 0,90 en 2023 a \$ 0,96 en 2024, con una variación positiva de solo \$ 0,06. Sin embargo, al no superar el dólar, se visualiza que la empresa NATUCAM S.A. aún se encuentra por debajo del nivel óptimo de liquidez inmediata, sugiriendo que una parte significativa de su capacidad de pago a corto plazo sigue dependiendo de la rotación del inventario. Esta diferencia es útil para destacar la necesidad de fortalecer los activos líquidos disponibles.

Figura 6. Variación de Capital de Trabajo 2024 – 2023



Fuente: Empresa NATUCAM S.A. – 2024 y 2023.

Interpretación. A partir de la figura 3, se identifica una variación positiva en el capital de trabajo de \$ 10.512,10, representando la diferencia entre el año 2024 \$ 69.216,82 y el año 2023 \$ 58.704,72. Este incremento, reafirma que la empresa NATUCAM S.A. en la actualidad dispone de más recursos para solventar sus operaciones, reflejando, además,

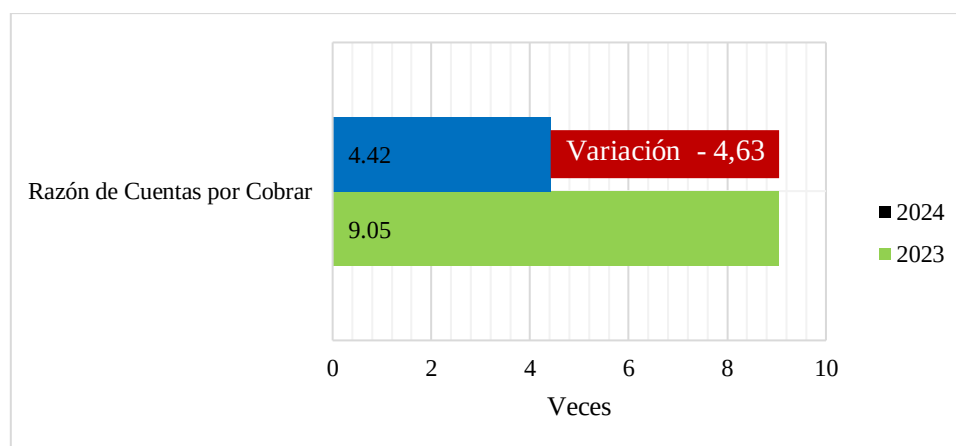
un buen manejo de los activos y pasivos corrientes, lo cual, le permite a la empresa cubrir sus necesidades operativas sin recurrir a financiamiento externo.

Tabla 6. Variaciones de ratios de gestión años 2024 – 2023

Factor	Indicadores	2024	2023	Variación
Gestión o Actividad	Razón de Cuentas por Cobrar	4,42	9,05	-4,63
		Veces	Veces	Veces
	Período Promedio de Cobro	82,60	40,31	42,29
		Días	Días	Días
	Período Promedio de Pago	55,67	68,78	-13,11
		Días	Días	Días

Fuente: Empresa NATUCAM S.A. – 2024 y 2023.

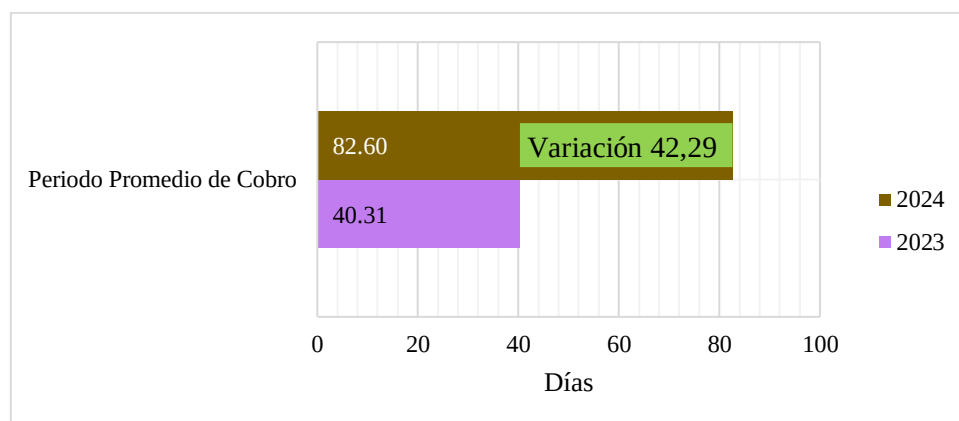
Figura 7. Variación de Razón de Cuentas por Cobrar 2024 – 2023



Fuente: Empresa NATUCAM S.A. – 2024 y 2023.

Interpretación. La figura 3 grafica la variación negativa del indicador de razón de cuentas por cobrar en veces, presentando una reducción significativa de 4,63 veces, lo que alude a una disminución en la eficiencia de recuperación de los créditos otorgados a los clientes. En el año 2023 la empresa NATUCAM S.A. recuperaba 9,05 veces su cartera de crédito, mientras que en el 2024 4,42 veces, es decir el doble de veces, indicando que la empresa está tardando más días en convertir sus ventas a crédito en efectivo. Una caída de más del 50% sugiere debilidades en la gestión de cobranza, una mayor morosidad de los clientes, o políticas de crédito más flexibles. Comprometiendo la liquidez operativa.

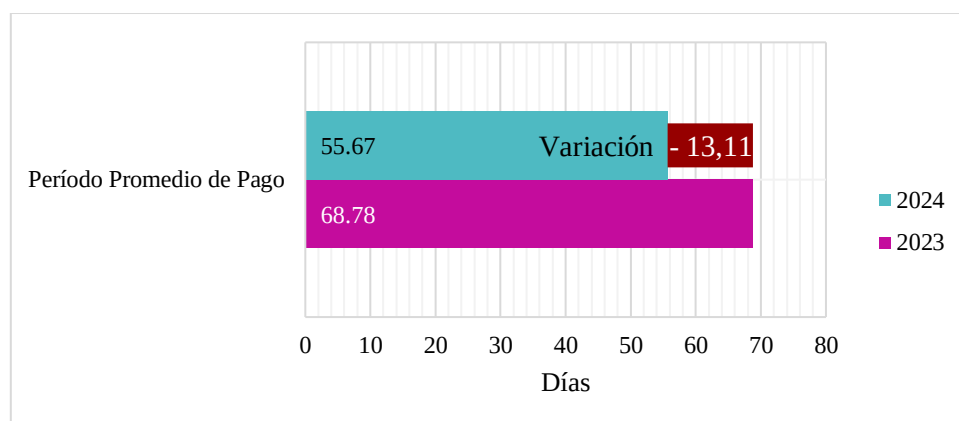
Figura 8. Variación de Período Promedio de Cobro 2024 – 2023



Fuente: Empresa NATUCAM S.A. – 2024 y 2023.

Interpretación. En la figura 5 se evidencia una variación positiva en términos numéricos del indicador período promedio de cobro, un incremento de 42,29 días representa un deterioro del tiempo en el que la empresa NATUCAM S.A. tarda en recuperar el dinero de sus ventas a crédito, al pasar de 40,31 días en 2023 a 82,60 en 2024. Esta variación genera un impacto negativo en el flujo de efectivo, dado que prolonga el ciclo de conversión del efectivo. Asimismo, este resultado evidencia un debilitamiento del departamento de cobranza, una concentración de cartera de clientes con bajo perfil de pago o una falta de control en los plazos ofertados. Esta disminución aumenta el riesgo de incobrabilidad por parte de los clientes y, al mismo tiempo, expone a la empresa a dificultades financieras, dado que obliga a la misma a negociar condiciones de crédito más extensas con sus proveedores para asegurar su operatividad ante la falta de liquidez, lo que incrementa a su vez los costos financieros.

Figura 9. Variación de Período Promedio de Pago 2024 – 2023



Fuente: Empresa NATUCAM S.A. – 2024 y 2023.

Interpretación. En la figura 6 se muestra una variación negativa del período promedio de pago de 13,11 días, al pasar de 68,78 días en 2023 a 55,67 días en 2024. Aunque en un inicio esta diferencia podría interpretarse como un comportamiento positivo, al reflejar una mayor capacidad o puntualidad en los pagos a proveedores, en el contexto actual resulta preocupante, dado que en una situación en la que de forma paralela se ha incrementado el tiempo en el que la empresa NATUCAM S.A. demora en recuperar sus ventas a crédito, genera una incongruencia operativa, por el hecho de que la empresa está pagando más rápido a sus proveedores (menos de dos meses) mientras cobra más lento a sus clientes (casi tres meses). Lo que obliga a la empresa a cubrir esa diferencia mediante recursos propios o endeudamiento externo. Esta situación, puede deberse a una limitación en la capacidad de negociación con los proveedores o una gestión de pagos basados en obligaciones inmediatas, sin tomar en consideración la disponibilidad real de los ingresos, en este caso de la conversión en efectivo de las ventas a crédito.

Análisis de Cuentas por Cobrar

Niveles de Morosidad de los clientes de la empresa NATUCAM S.A.

Tabla 7. Créditos Otorgados y Pendientes de Cobro del año 2023

Nr o.	Fecha	Vence	Período del crédito	Días vencidos al 31-dic-2023	Cliente	Total Facturado	Abonos	Saldo
1	29/6/2023	9/7/2023	10 días	175 días	C16	\$ 11,79	\$ -	\$ 11,79
2	4/7/2023	14/7/2023	10 días	170 días	C16	\$ 6,84	\$ -	\$ 6,84
TOTAL						\$ 18,63	\$ -	\$ 18,63

Fuente: Empresa NATUCAM S.A. – 2023.

Tabla 8. Créditos Otorgados y Pendientes de Cobro del año 2024

Nro.	Fecha	Vence	Período del crédito otorgado	Días vencidos al 31-dic-2024	Cliente	Total Facturado	Abonos	Saldo
1	31/1/2024	1/3/2024	30 días	305 días	C17	\$ 1.447,98	\$ -	\$ 1.447,98
2	23/7/2024	21/9/2024	60 días	101 días	C18	\$ 162,40	\$ -	\$ 162,40
3	31/7/2024	30/8/2024	30 días	123 días	C19	\$ 397,06	\$ -	\$ 397,06
4	14/8/2024	13/10/2024	60 días	79 días	C20	\$ 721,52	\$ 28,10	\$ 693,42
5	21/8/2024	20/10/2024	60 días	72 días	C20	\$ 1.350,12	\$ -	\$ 1.350,12
6	27/8/2024	26/10/2024	60 días	66 días	C21	\$ 2.072,85	\$ 36,27	\$ 2.036,58
7	28/8/2024	27/10/2024	60 días	65 días	C20	\$ 799,97	\$ -	\$ 799,97
8	2/9/2024	2/10/2024	30 días	90 días	C22	\$ 126,24	\$ -	\$ 126,24
9	3/9/2024	2/11/2024	60 días	59 días	C20	\$ 890,55	\$ -	\$ 890,55
10	10/9/2024	10/10/2024	30 días	82 días	C23	\$ 288,01	\$ 288,00	\$ 0,01
11	11/9/2024	10/11/2024	60 días	51 días	C20	\$ 690,13	\$ -	\$ 690,13
12	12/9/2024	11/12/2024	90 días	20 días	C24	\$ 2.806,62	\$ -	\$ 2.806,62
13	13/9/2024	13/10/2024	30 días	79 días	C25	\$ 446,82	\$ 234,20	\$ 212,62
14	17/9/2024	17/10/2024	30 días	75 días	C25	\$ 27,68	\$ -	\$ 27,68
15	17/9/2024	16/11/2024	60 días	45 días	C20	\$ 528,95	\$ -	\$ 528,95
16	17/9/2024	16/11/2024	60 días	45 días	C21	\$ 2.926,05	\$ 51,21	\$ 2.874,84
17	23/9/2024	23/10/2024	30 días	69 días	C26	\$ 142,20	\$ 94,05	\$ 48,15
18	24/9/2024	24/10/2024	30 días	68 días	C27	\$ 884,19	\$ -	\$ 884,19
19	25/9/2024	24/11/2024	60 días	37 días	C20	\$ 764,08	\$ 28,20	\$ 735,88
20	26/9/2024	25/11/2024	60 días	36 días	C28	\$ 584,29	\$ 10,23	\$ 574,06
21	30/9/2024	29/11/2024	60 días	32 días	C21	\$ 899,25	\$ 15,74	\$ 883,51
22	2/10/2024	1/12/2024	60 días	30 días	C20	\$ 533,51	\$ -	\$ 533,51
23	8/10/2024	7/12/2024	60 días	24 días	C20	\$ 447,83	\$ -	\$ 447,83
24	14/10/2024	13/12/2024	60 días	18 días	C21	\$ 636,75	\$ 11,14	\$ 625,61

25	16/10/2024	15/12/2024	60 días	16 días	C20	\$ 536,14	\$ -	\$ 536,14
26	23/10/2024	22/12/2024	60 días	9 días	C20	\$ 1.110,68	\$ -	\$ 1.110,68
27	24/10/2024	23/11/2024	30 días	38 días	C29	\$ 431,95	\$ 0,43	\$ 431,52
28	24/10/2024	23/11/2024	30 días	38 días	C26	\$ 95,05	\$ 0,04	\$ 95,01
29	29/10/2024	28/12/2024	60 días	3 días	C20	\$ 712,22	\$ -	\$ 712,22
30	29/10/2024	28/11/2024	30 días	33 días	C30	\$ 34,95	\$ 14,82	\$ 20,13
31	30/10/2024	29/11/2024	30 días	32 días	C31	\$ 950,66	\$ 0,02	\$ 950,64
32	30/10/2024	29/12/2024	60 días	2 días	C21	\$ 1.999,17	\$ 34,99	\$ 1.964,18
33	6/11/2024	5/1/2025	60 días	0 días	C20	\$ 1.247,75	\$ -	\$ 1.247,75
34	13/11/2024	12/1/2025	60 días	0 días	C20	\$ 690,69	\$ -	\$ 690,69
35	13/11/2024	13/12/2024	30 días	18 días	C32	\$ 381,63	\$ 6,68	\$ 374,95
36	19/11/2024	18/1/2025	60 días	0 días	C33	\$ 3.123,00	\$ 54,65	\$ 3.068,35
37	20/11/2024	19/1/2025	60 días	0 días	C20	\$ 287,08	\$ -	\$ 287,08
38	21/11/2024	21/12/2024	30 días	10 días	C34	\$ 101,88	\$ -	\$ 101,88
39	21/11/2024	21/12/2024	30 días	10 días	C35	\$ 175,21	\$ -	\$ 175,21
40	25/11/2024	25/11/2024	0 días	36 días	C17	\$ 2,86	\$ -	\$ 2,86
41	26/11/2024	26/12/2024	30 días	5 días	C36	\$ 1.584,00	\$ 1,15	\$ 1.582,85
42	26/11/2024	26/12/2024	30 días	5 días	C37	\$ 1.363,03	\$ -	\$ 1.363,03
43	26/11/2024	25/1/2025	60 días	0 días	C21	\$ 4.860,45	\$ 85,06	\$ 4.775,39
44	26/11/2024	26/12/2024	30 días	5 días	C26	\$ 222,57	\$ -	\$ 222,57
45	27/11/2024	26/1/2025	60 días	0 días	C20	\$ 823,71	\$ -	\$ 823,71
46	28/11/2024	28/12/2024	30 días	3 días	C38	\$ 22,89	\$ -	\$ 22,89
47	28/11/2024	28/12/2024	30 días	3 días	C39	\$ 894,27	\$ -	\$ 894,27
48	28/11/2024	28/12/2024	30 días	3 días	C40	\$ 546,24	\$ -	\$ 546,24
49	28/11/2024	12/1/2025	45 días	0 días	C41	\$ 1.154,80	\$ -	\$ 1.154,80
50	28/11/2024	28/12/2024	30 días	3 días	C35	\$ 229,60	\$ -	\$ 229,60
51	29/11/2024	29/12/2024	30 días	2 días	C42	\$ 240,48	\$ -	\$ 240,48
52	3/12/2024	2/1/2025	30 días	0 días	C27	\$ 951,52	\$ -	\$ 951,52

53	4/12/2024	2/2/2025	60 días	0 días	C20	\$ 1.585,85	\$ -	\$ 1.585,85
54	5/12/2024	4/1/2025	30 días	0 días	C38	\$ 16,33	\$ -	\$ 16,33
55	6/12/2024	5/1/2025	30 días	0 días	C43	\$ 58,95	\$ 13,73	\$ 45,22
56	6/12/2024	4/2/2025	60 días	0 días	C33	\$ 888,00	\$ 15,54	\$ 872,46
57	9/12/2024	14/12/2024	5 días	17 días	C44	\$ 7,98	\$ -	\$ 7,98
58	10/12/2024	9/1/2025	30 días	0 días	C45	\$ 127,92	\$ -	\$ 127,92
59	11/12/2024	29/12/2024	18 días	2 días	C46	\$ 285,80	\$ 5,26	\$ 280,54
60	11/12/2024	9/2/2025	60 días	0 días	C20	\$ 955,95	\$ -	\$ 955,95
61	13/12/2024	12/1/2025	30 días	0 días	C47	\$ 176,41	\$ -	\$ 176,41
62	13/12/2024	12/1/2025	30 días	0 días	C48	\$ 150,72	\$ -	\$ 150,72
63	16/12/2024	15/1/2025	30 días	0 días	C49	\$ 291,01	\$ -	\$ 291,01
64	16/12/2024	15/1/2025	30 días	0 días	C50	\$ 83,88	\$ -	\$ 83,88
65	18/12/2024	16/2/2025	60 días	0 días	C20	\$ 687,50	\$ -	\$ 687,50
66	18/12/2024	23/12/2024	5 días	8 días	C44	\$ 7,98	\$ -	\$ 7,98
67	18/12/2024	17/1/2025	30 días	0 días	C51	\$ 1.072,01	\$ 0,03	\$ 1.071,98
68	18/12/2024	17/1/2025	30 días	0 días	C52	\$ 203,94	\$ -	\$ 203,94
69	18/12/2024	16/2/2025	60 días	0 días	C21	\$ 2.256,75	\$ 39,50	\$ 2.217,25
70	19/12/2024	18/1/2025	30 días	0 días	C53	\$ 346,40	\$ -	\$ 346,40
71	19/12/2024	18/1/2025	30 días	0 días	C54	\$ 124,92	\$ -	\$ 124,92
72	20/12/2024	19/1/2025	30 días	0 días	C38	\$ 12,73	\$ -	\$ 12,73
73	20/12/2024	3/2/2025	45 días	0 días	C55	\$ 757,68	\$ 13,24	\$ 744,44
74	20/12/2024	19/1/2025	30 días	0 días	C36	\$ 653,73	\$ -	\$ 653,73
75	20/12/2024	19/1/2025	30 días	0 días	C37	\$ 1.105,56	\$ -	\$ 1.105,56
76	23/12/2024	21/2/2025	60 días	0 días	C20	\$ 420,99	\$ -	\$ 420,99
77	24/12/2024	23/1/2025	30 días	0 días	C26	\$ 245,52	\$ -	\$ 245,52
78	26/12/2024	24/2/2025	60 días	0 días	C20	\$ 100,80	\$ -	\$ 100,80
79	30/12/2024	29/1/2025	30 días	0 días	C56	\$ 4,90	\$ -	\$ 4,90
80	31/12/2024	1/3/2025	60 días	0 días	C20	\$ 907,43	\$ -	\$ 907,43

81	31/12/2024	8/1/2025	8 días	0 días	C57	\$ 843,56	\$ -	\$ 843,56
82	31/12/2024	30/1/2025	30 días	0 días	C58	\$ 424,80	\$ -	\$ 424,80
83	31/12/2024	30/1/2025	30 días	0 días	C39	\$ 421,80	\$ -	\$ 421,80
84	31/12/2024	30/1/2025	30 días	0 días	C36	\$ 1.099,61	\$ -	\$ 1.099,61
85	31/12/2024	30/1/2025	30 días	0 días	C58	\$ 424,80	\$ -	\$ 424,80
86	19/12/2024	18/1/2025	30 días	0 días	C59	\$ 85,10	\$ -	\$ 85,10
TOTAL						\$ 62.186,84	\$ 1.082,28	\$ 61.104,56

Fuente: Empresa NATUCAM S.A. – 2024.

Tabla 9. Cartera vencida de créditos otorgados en el año 2024, hasta el cierre del período contable

Nro.	Fecha	Vence	Período del crédito otorgado	Días vencidos al 31-dic-2024	Cliente	Total Facturado	Abonos	Saldo
1	31/1/2024	1/3/2024	30 días	305 días	C17	\$ 1.447,98	\$ -	\$ 1.447,98
2	23/7/2024	21/9/2024	60 días	101 días	C18	\$ 162,40	\$ -	\$ 162,40
3	31/7/2024	30/8/2024	30 días	123 días	C19	\$ 397,06	\$ -	\$ 397,06
4	14/8/2024	13/10/2024	60 días	79 días	C20	\$ 721,52	\$ 28,10	\$ 693,42
5	21/8/2024	20/10/2024	60 días	72 días	C20	\$ 1.350,12	\$ -	\$ 1.350,12
6	27/8/2024	26/10/2024	60 días	66 días	C21	\$ 2.072,85	\$ 36,27	\$ 2.036,58
7	28/8/2024	27/10/2024	60 días	65 días	C20	\$ 799,97	\$ -	\$ 799,97
8	2/9/2024	2/10/2024	30 días	90 días	C22	\$ 126,24	\$ -	\$ 126,24
9	3/9/2024	2/11/2024	60 días	59 días	C20	\$ 890,55	\$ -	\$ 890,55
10	10/9/2024	10/10/2024	30 días	82 días	C23	\$ 288,01	\$ 288,00	\$ 0,01
11	11/9/2024	10/11/2024	60 días	51 días	C20	\$ 690,13	\$ -	\$ 690,13
12	12/9/2024	11/12/2024	90 días	20 días	C24	\$ 2.806,62	\$ -	\$ 2.806,62
13	13/9/2024	13/10/2024	30 días	79 días	C25	\$ 446,82	\$ 234,20	\$ 212,62

14	17/9/2024	17/10/2024	30 días	75 días	C25	\$ 27,68	\$ -	\$ 27,68
15	17/9/2024	16/11/2024	60 días	45 días	C20	\$ 528,95	\$ -	\$ 528,95
16	17/9/2024	16/11/2024	60 días	45 días	C21	\$ 2.926,05	\$ 51,21	\$ 2.874,84
17	23/9/2024	23/10/2024	30 días	69 días	C26	\$ 142,20	\$ 94,05	\$ 48,15
18	24/9/2024	24/10/2024	30 días	68 días	C27	\$ 884,19	\$ -	\$ 884,19
19	25/9/2024	24/11/2024	60 días	37 días	C20	\$ 764,08	\$ 28,20	\$ 735,88
20	26/9/2024	25/11/2024	60 días	36 días	C28	\$ 584,29	\$ 10,23	\$ 574,06
21	30/9/2024	29/11/2024	60 días	32 días	C21	\$ 899,25	\$ 15,74	\$ 883,51
22	2/10/2024	1/12/2024	60 días	30 días	C20	\$ 533,51	\$ -	\$ 533,51
23	8/10/2024	7/12/2024	60 días	24 días	C20	\$ 447,83	\$ -	\$ 447,83
24	14/10/2024	13/12/2024	60 días	18 días	C21	\$ 636,75	\$ 11,14	\$ 625,61
25	16/10/2024	15/12/2024	60 días	16 días	C20	\$ 536,14	\$ -	\$ 536,14
26	23/10/2024	22/12/2024	60 días	9 días	C20	\$ 1.110,68	\$ -	\$ 1.110,68
27	24/10/2024	23/11/2024	30 días	38 días	C29	\$ 431,95	\$ 0,43	\$ 431,52
28	24/10/2024	23/11/2024	30 días	38 días	C26	\$ 95,05	\$ 0,04	\$ 95,01
29	29/10/2024	28/12/2024	60 días	3 días	C20	\$ 712,22	\$ -	\$ 712,22
30	29/10/2024	28/11/2024	30 días	33 días	C30	\$ 34,95	\$ 14,82	\$ 20,13
31	30/10/2024	29/11/2024	30 días	32 días	C31	\$ 950,66	\$ 0,02	\$ 950,64
32	30/10/2024	29/12/2024	60 días	2 días	C21	\$ 1.999,17	\$ 34,99	\$ 1.964,18
35	13/11/2024	13/12/2024	30 días	18 días	C32	\$ 381,63	\$ 6,68	\$ 374,95
38	21/11/2024	21/12/2024	30 días	10 días	C34	\$ 101,88	\$ -	\$ 101,88
39	21/11/2024	21/12/2024	30 días	10 días	C35	\$ 175,21	\$ -	\$ 175,21
40	25/11/2024	25/11/2024	0 días	36 días	C17	\$ 2,86	\$ -	\$ 2,86
41	26/11/2024	26/12/2024	30 días	5 días	C36	\$ 1.584,00	\$ 1,15	\$ 1.582,85
42	26/11/2024	26/12/2024	30 días	5 días	C37	\$ 1.363,03	\$ -	\$ 1.363,03
44	26/11/2024	26/12/2024	30 días	5 días	C26	\$ 222,57	\$ -	\$ 222,57
46	28/11/2024	28/12/2024	30 días	3 días	C38	\$ 22,89	\$ -	\$ 22,89
47	28/11/2024	28/12/2024	30 días	3 días	C39	\$ 894,27	\$ -	\$ 894,27

48	28/11/2024	28/12/2024	30 días	3 días	C40	\$ 546,24	\$ -	\$ 546,24
50	28/11/2024	28/12/2024	30 días	3 días	C35	\$ 229,60	\$ -	\$ 229,60
51	29/11/2024	29/12/2024	30 días	2 días	C42	\$ 240,48	\$ -	\$ 240,48
57	9/12/2024	14/12/2024	5 días	17 días	C44	\$ 7,98	\$ -	\$ 7,98
59	11/12/2024	29/12/2024	18 días	2 días	C46	\$ 285,80	\$ 5,26	\$ 280,54
66	18/12/2024	23/12/2024	5 días	8 días	C44	\$ 7,98	\$ -	\$ 7,98
TOTAL						\$ 32.512,29	\$ 860,53	\$ 31.651,76

Fuente: Empresa NATUCAM S.A. – 2024.

Tabla 10. Total de Cartera por Cobrar Vigente al 31 de diciembre de 2024

Nro.	Fecha	Vence	Período del crédito otorgado	Días vencidos al 31-dic-2023	Cliente	Total Facturado	Abonos	Saldo
1	5/2/2016	13/2/2016	8 días	3244 días	C01	\$ 108,65	\$ -	\$ 108,65
2	8/4/2016	8/5/2016	30 días	3159 días	C02	\$ 56,29	\$ -	\$ 56,29
3	19/4/2016	19/5/2016	30 días	3148 días	C03	\$ 100,00	\$ -	\$ 100,00
4	10/5/2017	9/6/2017	30 días	2762 días	C04	\$ 227,90	\$ 40,00	\$ 187,90
5	3/8/2017	2/9/2017	30 días	2677 días	C05	\$ 145,38	\$ 70,00	\$ 75,38
6	26/9/2019	26/9/2019	0 días	1923 días	C06	\$ 14.649,99	\$ 7.690,48	\$ 6.959,51
7	18/8/2017	2/10/2017	45 días	2647 días	C07	\$ 112,96	\$ 65,60	\$ 47,36
8	8/2/2018	10/3/2018	30 días	2488 días	C08	\$ 354,36	\$ -	\$ 354,36
9	29/10/2018	28/11/2018	30 días	2225 días	C09	\$ 980,84	\$ 850,00	\$ 130,84
10	29/5/2019	28/6/2019	30 días	2013 días	C10	\$ 220,49	\$ 140,00	\$ 80,49
11	31/10/2019	30/11/2019	30 días	1858 días	C11	\$ 700,54	\$ -	\$ 700,54
12	22/11/2019	21/1/2020	60 días	1806 días	C12	\$ 313,10	\$ -	\$ 313,10
13	29/11/2019	29/12/2019	30 días	1829 días	C13	\$ 248,63	\$ -	\$ 248,63
14	11/12/2019	9/2/2020	60 días	1787 días	C12	\$ 100,20	\$ 1,00	\$ 99,20
15	7/1/2020	7/3/2020	60 días	1760 días	C12	\$ 476,46	\$ 45,08	\$ 431,38

16	11/11/2021	11/12/2021	30 días	1116 días	C14	\$ 442,08	\$ 442,07	\$ 0,01
17	11/4/2022	11/5/2022	30 días	965 días	C15	\$ 26,90	\$ 1,48	\$ 25,42
18	29/6/2023	9/7/2023	10 días	541 días	C16	\$ 11,79	\$ -	\$ 11,79
19	4/7/2023	14/7/2023	10 días	536 días	C16	\$ 6,84	\$ -	\$ 6,84
20	31/1/2024	1/3/2024	30 días	305 días	C17	\$ 1.447,98	\$ -	\$ 1.447,98
21	23/7/2024	21/9/2024	60 días	101 días	C18	\$ 162,40	\$ -	\$ 162,40
22	31/7/2024	30/8/2024	30 días	123 días	C19	\$ 397,06	\$ -	\$ 397,06
23	14/8/2024	13/10/2024	60 días	79 días	C20	\$ 721,52	\$ 28,10	\$ 693,42
24	21/8/2024	20/10/2024	60 días	72 días	C20	\$ 1.350,12	\$ -	\$ 1.350,12
25	27/8/2024	26/10/2024	60 días	66 días	C21	\$ 2.072,85	\$ 36,27	\$ 2.036,58
26	28/8/2024	27/10/2024	60 días	65 días	C20	\$ 799,97	\$ -	\$ 799,97
27	2/9/2024	2/10/2024	30 días	90 días	C22	\$ 126,24	\$ -	\$ 126,24
28	3/9/2024	2/11/2024	60 días	59 días	C20	\$ 890,55	\$ -	\$ 890,55
29	10/9/2024	10/10/2024	30 días	82 días	C23	\$ 288,01	\$ 288,00	\$ 0,01
30	11/9/2024	10/11/2024	60 días	51 días	C20	\$ 690,13	\$ -	\$ 690,13
31	12/9/2024	11/12/2024	90 días	20 días	C24	\$ 2.806,62	\$ -	\$ 2.806,62
32	13/9/2024	13/10/2024	30 días	79 días	C25	\$ 446,82	\$ 234,20	\$ 212,62
33	17/9/2024	17/10/2024	30 días	75 días	C25	\$ 27,68	\$ -	\$ 27,68
34	17/9/2024	16/11/2024	60 días	45 días	C20	\$ 528,95	\$ -	\$ 528,95
35	17/9/2024	16/11/2024	60 días	45 días	C21	\$ 2.926,05	\$ 51,21	\$ 2.874,84
36	23/9/2024	23/10/2024	30 días	69 días	C26	\$ 142,20	\$ 94,05	\$ 48,15
37	24/9/2024	24/10/2024	30 días	68 días	C27	\$ 884,19	\$ -	\$ 884,19
38	25/9/2024	24/11/2024	60 días	37 días	C20	\$ 764,08	\$ 28,20	\$ 735,88
39	26/9/2024	25/11/2024	60 días	36 días	C28	\$ 584,29	\$ 10,23	\$ 574,06
40	30/9/2024	29/11/2024	60 días	32 días	C21	\$ 899,25	\$ 15,74	\$ 883,51
41	2/10/2024	1/12/2024	60 días	30 días	C20	\$ 533,51	\$ -	\$ 533,51
42	8/10/2024	7/12/2024	60 días	24 días	C20	\$ 447,83	\$ -	\$ 447,83
43	14/10/2024	13/12/2024	60 días	18 días	C21	\$ 636,75	\$ 11,14	\$ 625,61
44	16/10/2024	15/12/2024	60 días	16 días	C20	\$ 536,14	\$ -	\$ 536,14
45	23/10/2024	22/12/2024	60 días	9 días	C20	\$ 1.110,68	\$ -	\$ 1.110,68

46	24/10/2024	23/11/2024	30 días	38 días	C29	\$ 431,95	\$ 0,43	\$ 431,52
47	24/10/2024	23/11/2024	30 días	38 días	C26	\$ 95,05	\$ 0,04	\$ 95,01
48	29/10/2024	28/12/2024	60 días	3 días	C20	\$ 712,22	\$ -	\$ 712,22
49	29/10/2024	28/11/2024	30 días	33 días	C30	\$ 34,95	\$ 14,82	\$ 20,13
50	30/10/2024	29/11/2024	30 días	32 días	C31	\$ 950,66	\$ 0,02	\$ 950,64
51	30/10/2024	29/12/2024	60 días	2 días	C21	\$ 1.999,17	\$ 34,99	\$ 1.964,18
52	6/11/2024	5/1/2025	60 días	0 días	C20	\$ 1.247,75	\$ -	\$ 1.247,75
53	13/11/2024	12/1/2025	60 días	0 días	C20	\$ 690,69	\$ -	\$ 690,69
54	13/11/2024	13/12/2024	30 días	18 días	C32	\$ 381,63	\$ 6,68	\$ 374,95
55	19/11/2024	18/1/2025	60 días	0 días	C33	\$ 3.123,00	\$ 54,65	\$ 3.068,35
56	20/11/2024	19/1/2025	60 días	0 días	C20	\$ 287,08	\$ -	\$ 287,08
57	21/11/2024	21/12/2024	30 días	10 días	C34	\$ 101,88	\$ -	\$ 101,88
58	21/11/2024	21/12/2024	30 días	10 días	C35	\$ 175,21	\$ -	\$ 175,21
59	25/11/2024	25/11/2024	0 días	36 días	C17	\$ 2,86	\$ -	\$ 2,86
60	26/11/2024	26/12/2024	30 días	5 días	C36	\$ 1.584,00	\$ 1,15	\$ 1.582,85
61	26/11/2024	26/12/2024	30 días	5 días	C37	\$ 1.363,03	\$ -	\$ 1.363,03
62	26/11/2024	25/1/2025	60 días	0 días	C21	\$ 4.860,45	\$ 85,06	\$ 4.775,39
63	26/11/2024	26/12/2024	30 días	5 días	C26	\$ 222,57	\$ -	\$ 222,57
64	27/11/2024	26/1/2025	60 días	0 días	C20	\$ 823,71	\$ -	\$ 823,71
65	28/11/2024	28/12/2024	30 días	3 días	C38	\$ 22,89	\$ -	\$ 22,89
66	28/11/2024	28/12/2024	30 días	3 días	C39	\$ 894,27	\$ -	\$ 894,27
67	28/11/2024	28/12/2024	30 días	3 días	C40	\$ 546,24	\$ -	\$ 546,24
68	28/11/2024	12/1/2025	45 días	0 días	C41	\$ 1.154,80	\$ -	\$ 1.154,80
69	28/11/2024	28/12/2024	30 días	3 días	C35	\$ 229,60	\$ -	\$ 229,60
70	29/11/2024	29/12/2024	30 días	2 días	C42	\$ 240,48	\$ -	\$ 240,48
71	3/12/2024	2/1/2025	30 días	0 días	C27	\$ 951,52	\$ -	\$ 951,52
72	4/12/2024	2/2/2025	60 días	0 días	C20	\$ 1.585,85	\$ -	\$ 1.585,85
73	5/12/2024	4/1/2025	30 días	0 días	C38	\$ 16,33	\$ -	\$ 16,33
74	6/12/2024	5/1/2025	30 días	0 días	C43	\$ 58,95	\$ 13,73	\$ 45,22
75	6/12/2024	4/2/2025	60 días	0 días	C33	\$ 888,00	\$ 15,54	\$ 872,46

76	9/12/2024	14/12/2024	5 días	17 días	C44	\$ 7,98	\$ -	\$ 7,98
77	10/12/2024	9/1/2025	30 días	0 días	C45	\$ 127,92	\$ -	\$ 127,92
78	11/12/2024	29/12/2024	18 días	2 días	C46	\$ 285,80	\$ 5,26	\$ 280,54
79	11/12/2024	9/2/2025	60 días	0 días	C20	\$ 955,95	\$ -	\$ 955,95
80	13/12/2024	12/1/2025	30 días	0 días	C47	\$ 176,41	\$ -	\$ 176,41
81	13/12/2024	12/1/2025	30 días	0 días	C48	\$ 150,72	\$ -	\$ 150,72
82	16/12/2024	15/1/2025	30 días	0 días	C49	\$ 291,01	\$ -	\$ 291,01
83	16/12/2024	15/1/2025	30 días	0 días	C50	\$ 83,88	\$ -	\$ 83,88
84	18/12/2024	16/2/2025	60 días	0 días	C20	\$ 687,50	\$ -	\$ 687,50
85	18/12/2024	23/12/2024	5 días	8 días	C44	\$ 7,98	\$ -	\$ 7,98
86	18/12/2024	17/1/2025	30 días	0 días	C51	\$ 1.072,01	\$ 0,03	\$ 1.071,98
87	18/12/2024	17/1/2025	30 días	0 días	C52	\$ 203,94	\$ -	\$ 203,94
88	18/12/2024	16/2/2025	60 días	0 días	C21	\$ 2.256,75	\$ 39,50	\$ 2.217,25
89	19/12/2024	18/1/2025	30 días	0 días	C53	\$ 346,40	\$ -	\$ 346,40
90	19/12/2024	18/1/2025	30 días	0 días	C54	\$ 124,92	\$ -	\$ 124,92
91	20/12/2024	19/1/2025	30 días	0 días	C38	\$ 12,73	\$ -	\$ 12,73
92	20/12/2024	3/2/2025	45 días	0 días	C55	\$ 757,68	\$ 13,24	\$ 744,44
93	20/12/2024	19/1/2025	30 días	0 días	C36	\$ 653,73	\$ -	\$ 653,73
94	20/12/2024	19/1/2025	30 días	0 días	C37	\$ 1.105,56	\$ -	\$ 1.105,56
95	23/12/2024	21/2/2025	60 días	0 días	C20	\$ 420,99	\$ -	\$ 420,99
96	24/12/2024	23/1/2025	30 días	0 días	C26	\$ 245,52	\$ -	\$ 245,52
97	26/12/2024	24/2/2025	60 días	0 días	C20	\$ 100,80	\$ -	\$ 100,80
98	30/12/2024	29/1/2025	30 días	0 días	C56	\$ 4,90	\$ -	\$ 4,90
99	31/12/2024	1/3/2025	60 días	0 días	C20	\$ 907,43	\$ -	\$ 907,43
100	31/12/2024	8/1/2025	8 días	0 días	C57	\$ 843,56	\$ -	\$ 843,56
101	31/12/2024	30/1/2025	30 días	0 días	C58	\$ 424,80	\$ -	\$ 424,80
102	31/12/2024	30/1/2025	30 días	0 días	C39	\$ 421,80	\$ -	\$ 421,80
103	31/12/2024	30/1/2025	30 días	0 días	C36	\$ 1.099,61	\$ -	\$ 1.099,61
104	31/12/2024	30/1/2025	30 días	0 días	C58	\$ 424,80	\$ -	\$ 424,80
105	19/12/2024	18/1/2025	30 días	0 días	C59	\$ 85,10	\$ -	\$ 85,10

TOTAL	\$ 81.470,24	\$ 10.427,99	\$ 71.042,25
--------------	---------------------	---------------------	---------------------

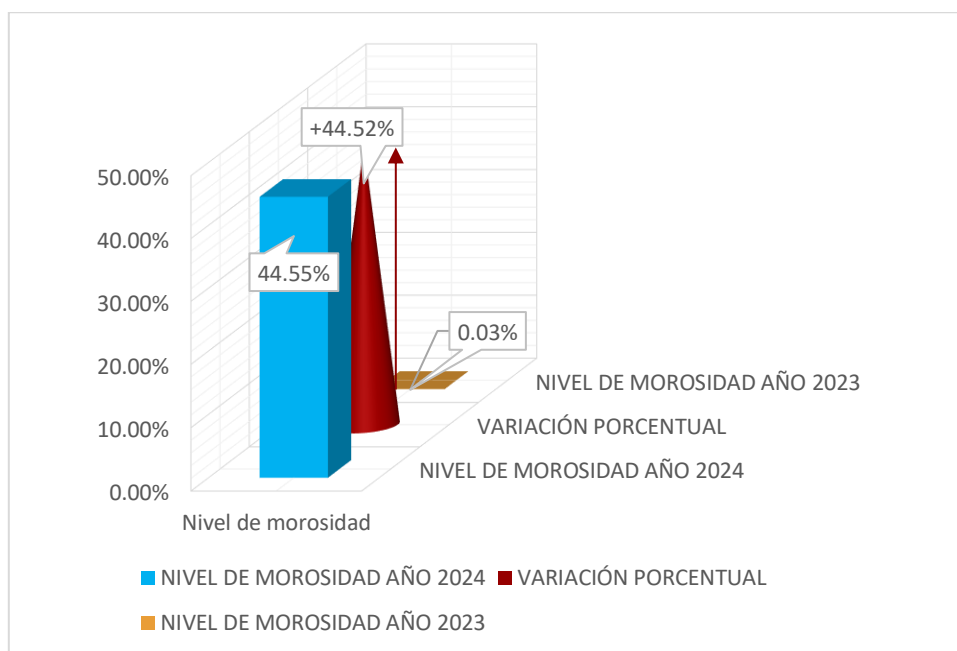
Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

Tabla 11. Cálculo del Nivel de Morosidad de los clientes y su Variación (2024 – 2023)

Año	Fórmula	Cálculo	%
2023	$\frac{\text{Cartera Vencida}}{\text{Cartera Total Vigente 2023}} * 100$	$\frac{\$ 18,63}{\$ 56382,10} * 100$	0,03%
2024	$\frac{\text{Cartera Vencida}}{\text{Cartera Total Vigente 2024}} * 100$	$\frac{\$ 31.651,76}{\$ 71.042,25} * 100$	44,55%
Variación	$(\text{Morosidad 2024} - \text{Morosidad 2023}) * 100$	$0,4455 - 0,0003 * 100$	44,52%

Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

Figura 10. Nivel de Morosidad de los clientes año 2024 – 2023 y su Variación



Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

Interpretación. La Figura 7, muestra una comparación porcentual respecto al nivel de morosidad del año 2024 en comparación al nivel de morosidad del año 2023 de los clientes de la empresa NATUCAM S.A. Los cálculos se realizaron dividiendo la cartera vencida entre la cartera total por cobrar de cada año, multiplicado por cien. Este indicador de gestión permite evaluar el comportamiento del riesgo crediticio en ambos períodos, con la finalidad de analizar tendencias de mejora o deficiencias en la recuperación de la cartera de clientes de la empresa en cuestión.

Al realizar un cotejo entre los niveles de morosidad de los clientes correspondientes a los períodos 2024 y 2023, se observa una variación porcentual significativa y positiva de 44,52% en el comportamiento del riesgo crediticio entre ambos años. Por un lado, en el

año 2024 el nivel de morosidad se disparó a 44,55% del total de créditos otorgados equivalentes a \$ 31.651,76, un monto elevado contra el saldo de cuentas por cobrar del mismo año de \$ 71.042,25, por lo cual, su impacto financiero es significativo. Estos resultados podrían deberse a factores estacionales, retrasos en los pagos de los clientes, debilidades en la gestión por parte del departamento de cobranza, así como una combinación de estos, dado que dichos montos corresponden a saldos antiguos que no se han gestionado oportunamente. No obstante, es importante mencionar que la fecha de corte del análisis se ha realizado hasta el 31 de diciembre de 2024, por lo que, de la cartera vigente correspondiente a los créditos otorgados en ese año \$ 29.452,80 se encuentran dentro del plazo estipulado, es decir aún no se encontraban vencidos, por lo cual no se los considera como objeto de análisis en los resultados. En tal contexto, se revisó en su totalidad la información de la cartera histórica, en la cual se identificó que los niveles de morosidad se mantienen sumamente altos.

Por otro lado, en el año 2023 el nivel de morosidad de los clientes es de apenas 0,03%, representando un monto mínimo de \$ 18,63 en relación al total de la cartera por cobrar al 31 de diciembre de 2023 de \$ 56.382,10, lo cual indica una situación financiera saludable en cuanto a la recuperación de las cuentas por cobrar de los clientes, donde prácticamente todos los créditos concedidos fueron recuperados satisfactoriamente, revelando tanto una buena gestión crediticia como un buen comportamiento por parte de los clientes.

Tras estos resultados porcentuales y un análisis del impacto económico, la variación del nivel de morosidad en un solo año constituye un cambio dramático, reflejando que, el riesgo financiero se elevó considerablemente tanto en niveles porcentuales como en términos monetarios, dado que, casi la mitad de los créditos otorgados en el año 2024 no se han recuperado dentro de las condiciones preestablecidas, implicando notoriamente deficiencias en la gestión de cobranza y representando un mayor riesgo financiero de no ser recuperada la cartera por cobrar. Adicionalmente, estos resultados afectan la estabilidad financiera de la empresa NATUCAM S.A. y su reputación comercial ante inversionistas, accionistas o socios, dado que nadie pretendería colocar su dinero en una organización que parece no recuperar lo que vende a crédito.

Análisis de la antigüedad de la deuda de los clientes en la empresa NATUCAM S.A.

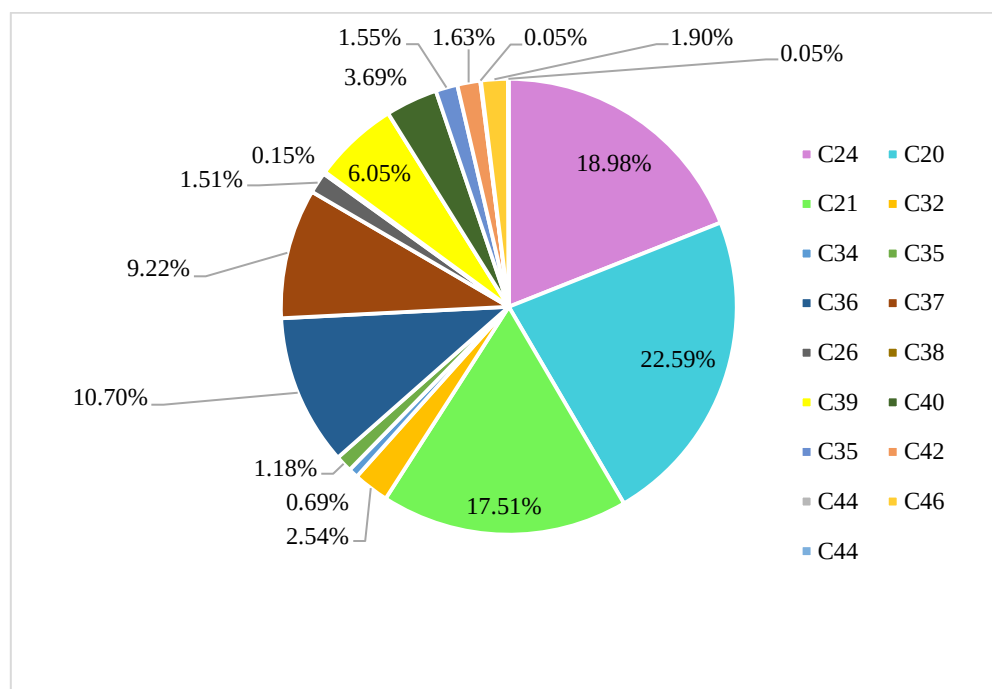
Cuadro 1. Clasificación de clientes según días de mora y su participación en la cartera vencida al 31 de diciembre de 2024

Días	Cliente	Valor	Representación Porcentual (Clientes)	Representación Porcentual (días)
De 0 a 30 días	C24	\$ 2.806,62	18,98%	35,56%
	C20	\$ 533,51	22,59%	
		\$ 447,83		
		\$ 536,14		
		\$ 1.110,68		
		\$ 712,22		
	C21	\$ 625,61	17,51%	
		\$ 1.964,18		
	C32	\$ 374,95	2,54%	
	C34	\$ 101,88	0,69%	
	C35	\$ 175,21	1,18%	
	C36	\$ 1.582,85	10,70%	
	C37	\$ 1.363,03	9,22%	
	C26	\$ 222,57	1,51%	
	C38	\$ 22,89	0,15%	
	C39	\$ 894,27	6,05%	
	C40	\$ 546,24	3,69%	
	C35	\$ 229,60	1,55%	
	C42	\$ 240,48	1,63%	
	C44	\$ 7,98	0,05%	
	C46	\$ 280,54	1,90%	
	C44	\$ 7,98	0,05%	
De 31 a 60 días	C20	\$ 690,13	65,92%	20,87%
		\$ 528,95		
		\$ 890,55		
		\$ 735,88		
		\$ 2.874,84		
	C21	\$ 883,51	16,80%	
		\$ 574,06		
	C28	\$ 431,52	4,97%	
	C29	\$ 95,01	1,09%	
	C26	\$ 20,13	0,23%	
C30	\$ 950,64	10,95%		
C31	\$ 2,86	0,03%		
De 61 a 90 días	C17	\$ 693,42	11,22%	14,86%
	C20	\$ 1.350,12	69,80%	

		\$ 799,97		
		\$ 2.036,58		
		\$ 126,24		
	C21	\$ 0,01	0,00%	
	C25	\$ 212,62	3,89%	
		\$ 27,68		
	C26	\$ 48,15	0,78%	
	C27	\$ 884,19	14,31%	
De 91 a 120 días	C18	\$ 162,40	100%	0,39%
De 121 a 180 días	C19	\$ 397,06	100%	0,95%
De 181 a 365 días	C17	\$ 1.447,98	100%	3,48%
De más de 365 días	C01	\$ 108,65	1,09%	23,89%
	C02	\$ 56,29	0,57%	
	C03	\$ 100,00	1,01%	
	C04	\$ 187,90	1,89%	
	C05	\$ 75,38	0,76%	
	C06	\$ 6.959,51	70,03%	
	C07	\$ 47,36	0,48%	
	C08	\$ 354,36	3,57%	
	C09	\$ 130,84	1,32%	
	C10	\$ 80,49	0,81%	
	C11	\$ 700,54	7,05%	
	C12	\$ 313,10	8,49%	
		\$ 99,20		
		\$ 431,38		
	C13	\$ 248,63	2,50%	
	C14	\$ 0,01	0,00%	
	C15	\$ 25,42	0,26%	
	C16	\$ 11,79	0,19%	
		\$ 6,84		
Total		\$ 41.589,45		100,00%

Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

Figura 11. Cartera vencida de 0 a 30 días



Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

Interpretación. La figura 8 evidencia la representación porcentual de la cartera vencida de en un rango de 0 a 30 días correspondiente a cada cliente. El cálculo de cada porcentaje se realizó a través de la división del valor adeudado de cada cliente para el total de cartera vencida del rango mencionado.

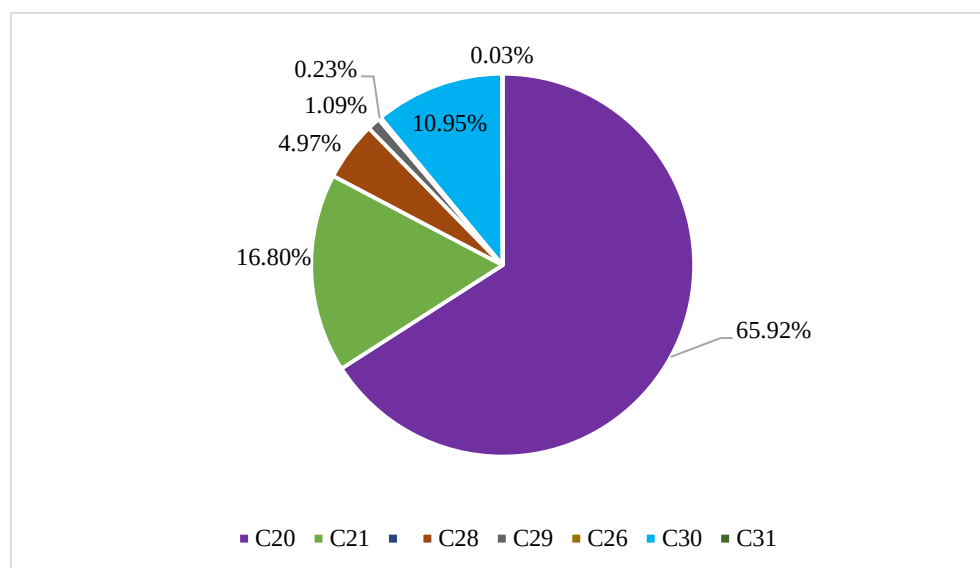
De la cartera vencida el cliente con la codificación C20 representa el mayor porcentaje con respecto a este rango temporal, participando con el 22,59% del total, lo que es equivalente a una deuda de \$3.340,38 dólares. Los datos revelan que este cliente cuenta con la mayor concentración de riesgo crediticio en el período evaluado.

Por otro lado, C24 constituye el 18,98% de la cartera vencida de 0 a 30 días, correspondiendo a un valor de \$ 2.806,62. Aunque su participación es menor en comparación con el primer cliente, sigue siendo una proporción notable que debe ser atendida de forma especial. Por último, C21 se configura con un 17,51% de participación, lo cual equivale a \$2.589.79 en representación a la morosidad.

A través de este análisis, se demuestra una concentración elevada de estos tres clientes, quienes en conjunto, implican el 59,08% (\$ 8.736,79) del total de cuentas por cobrar vencidas entre 0 y 30 días. Esta falta de pagos por parte de los clientes pone en riesgo la

salud financiera de la empresa, ya que podría comprometer de manera significativa la liquidez operativa de la misma.

Figura 12. Cartera vencida de 31 a 60 días



Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

Interpretación. Los porcentajes presentados en la figura 9 exponen la cartera vencida de cada cliente en un rango de 31 a 60 días. En este caso, los cálculos se realizaron dividiendo el valor adeudado de cada cliente para el total de cartera vencida del rango mencionado.

En la imagen se observa que la mayor participación porcentual se ve reflejada en el cliente con el código C20 con un 65,92% del valor total, representando \$5.720,30 dólares. Lo cual se obtiene de la sumatoria de algunas facturas que no han sido cobradas y al agruparse generan una cantidad relevante que pone en manifiesto una tendencia constante de morosidad que se ha identificado ya, en rangos de vencimientos anteriores.

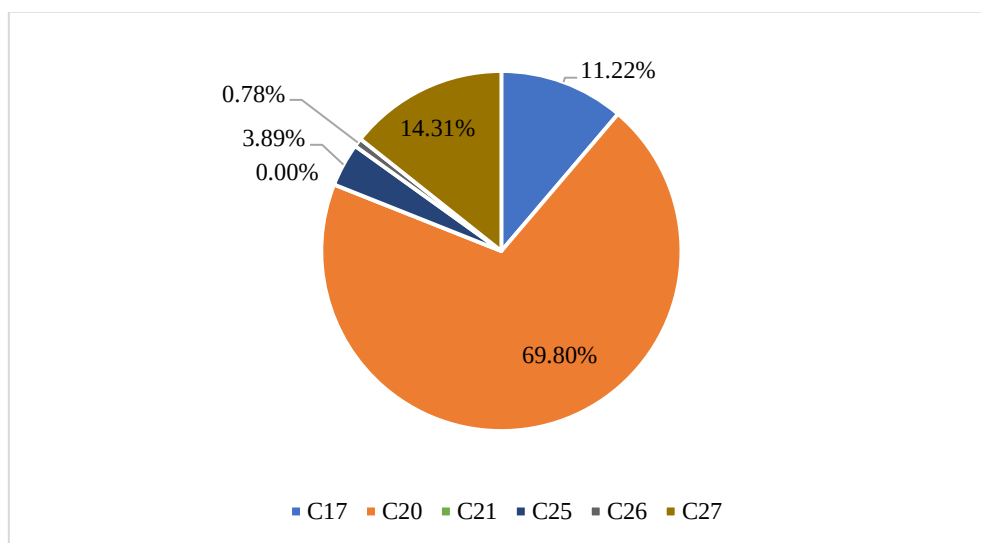
Luego de este cliente, se encuentra C21 con un porcentaje de participación del 16,80%, lo que equivale a \$1.457,57. Como se ha evidenciado en análisis previos, el cliente permanece con una deuda constante lo que revela que mantiene una morosidad con tendencia creciente.

Otros clientes que también participan en esta clasificación son: C30 con un 10,95% que en valores monetarios es \$ 950,64, a su vez C28 representa el 4,97%, equivalente a \$ 431,52 dólares. Finalmente, C29 mantiene un 1,09% reflejando en valores \$ 95,01. Aunque estos porcentajes no alcanzan el nivel de deuda de los primeros clientes,

conforman un grupo representativo al cual se debe administrar de manera eficiente con el fin de que no se extienda su periodo de deuda.

Es evidente que el mayor peso de deuda recae en los dos primeros clientes C20 y C21, los cuales representan en conjunto el 82,72% de cartera vencida de 31 a 60 días. Este porcentaje es significativo puesto que al no cancelar sus deudas los clientes ponen en riesgo a la empresa afectando de manera directa a la liquidez y estabilidad financiera.

Figura 13. Cartera vencida de 61 a 90 días



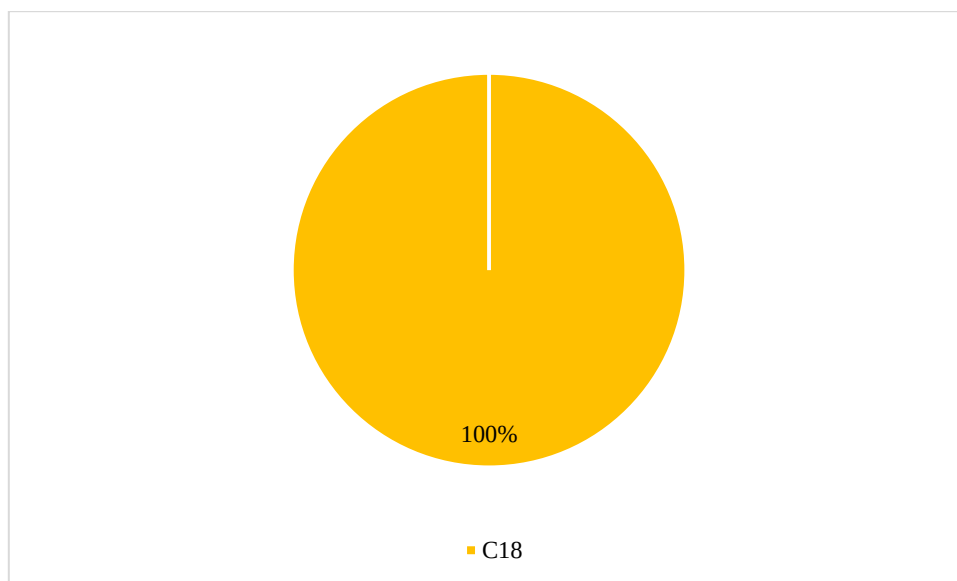
Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

Interpretación. La figura 10 demuestra el valor porcentual correspondiente a la cartera que venció de los clientes clasificados en el rango de 61 a 90 días. Para calcular cada porcentaje se procedió a dividir el valor que adeudaba cada cliente para el total de la cartera vencida que correspondía al rango citado.

La deuda se concentra de forma mayoritaria en tres clientes: destacándose con la mayor participación al cliente C20 con el 69,80% del total de la cartera vencida de esta clasificación representando \$ 4.312,91, en segundo lugar, C27 tiene una participación porcentual del 14,31% con \$ 884,19 y finalmente C17 corresponde al 11,22% con un valor adeudado de \$ 693,42. Por lo que se pone en manifiesto que el 95,33% de la cantidad adeudada en este intervalo mantiene su concentración en estos deudores, suponiendo de esta forma un riesgo considerable en cuanto a la recuperación de las cuentas por cobrar, debido al elevado nivel de dependencia en un grupo pequeño de clientes.

La cartera vencida presenta un alto grado de concentración en un grupo pequeño de clientes, lo cual podría ser un indicio de debilidad en la gestión de crédito y cobranza, puesto que la organización dependería en gran manera del pago de estas deudas para potenciar la liquidez y reducir significativamente los riesgos que tengan que ver con el crédito.

Figura 14. Cartera vencida de 91 a 120 días



Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

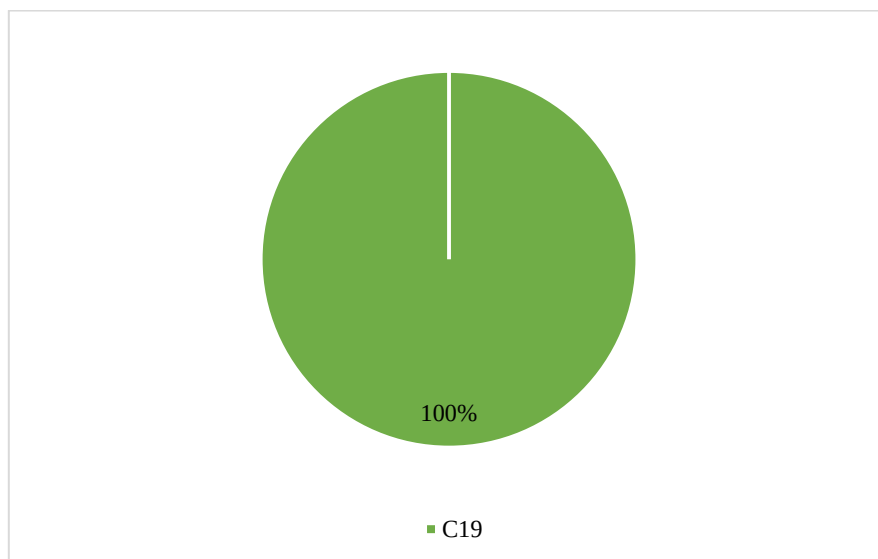
Interpretación. La figura 11 representa el porcentaje que tiene la cartera vencida de los clientes que forman parte de la clasificación de 91 a 120 días. En este caso, el valor porcentual se calculó a través de la división del valor que tiene de deuda del cliente entre el total de la cartera vencida que pertenece a la categoría de 91 a 120 días.

La cifra porcentual demuestra que la totalidad de la deuda recae en un solo cliente es decir el 100% del monto adeudado está concentrado en el cliente que tiene la codificación C18, con un valor pendiente de \$162,40. Esto refleja un gran riesgo, dado que existe la posibilidad de que la empresa enfrente problemas con la recuperación de fondos, si el cliente no se hace responsable de cumplir con sus obligaciones.

En este intervalo de tiempo se presenta una situación que representa un riesgo financiero puesto que el incumplimiento de pago impacta directamente a la liquidez y aumenta la probabilidad de que las cuentas sean incobrables. Asimismo, el hecho de que haya pasado mucho tiempo desde que se generó la deuda representa un obstáculo para su recuperación

lo que se traduce en la necesidad de crear las provisiones por la cartera que no se ha podido cobrar, provocando un efecto negativo en el desempeño financiero de la empresa.

Figura 15. Cartera vencida de 121 a 180 días

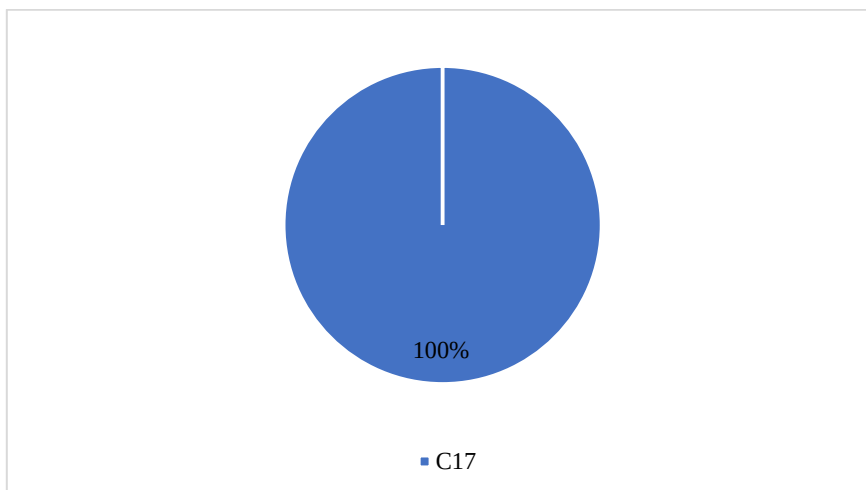


Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

Interpretación. La figura 12 que se presenta a continuación refleja el porcentaje de la cartera vencida del cliente C19 correspondiente al rango de 121 a 180 días. En este caso, los porcentajes se calcularon dividiendo el valor adeudado del cliente para el total de cartera vencida del periodo indicado.

En este caso el porcentaje más alto está concentrado en un solo cliente que se lo ha registrado bajo el código C19 con un valor monetario de \$ 397,06. Este resultado representa un riesgo relevante para la empresa puesto que demuestra que la misma ha perdido su destreza para convertir una cuenta por cobrar en efectivo de forma inmediata y esto a su vez repercute en la liquidez de la organización, ya que han transcurrido cuatro meses de atraso y esto puede prolongar el ciclo de conversión de efectivo, impactando negativamente en los recursos líquidos necesarios para cumplir de manera oportuna con los compromisos a corto plazo.

Figura 16. Cartera vencida de 181 a 365 días



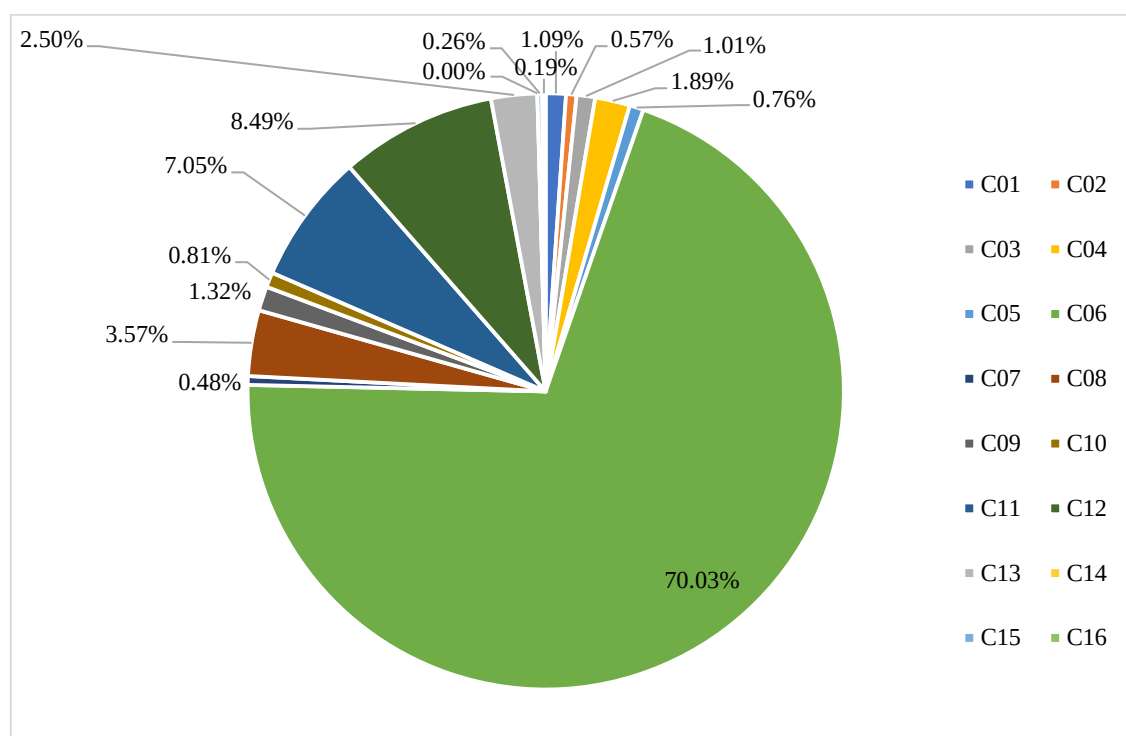
Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

Interpretación. La figura 13 permite observar el porcentaje que tiene la cartera vencida con respecto a los clientes que forman parte de la clasificación de 181 a 365 días. El cálculo se realizó a partir de la división del valor adeudado por el cliente C17 para el total de la cartera vencida del rango antes mencionado.

El cliente identificado con el código C17 representa el 100% de la cartera vencida que es equivalente a \$ 1.447,98, esto se traduce en que han pasado más de seis meses y no se ha podido recuperar el monto pendiente, esto expone a la empresa a un riesgo en el ámbito financiero dado que sería una pérdida total en caso de que el cliente no se haga responsable de su deuda.

A su vez, este escenario hace a la empresa dependiente del cumplimiento de un solo cliente, con el cual existe la probabilidad de que la deuda no sea pagada, por lo tanto estaría en la obligación de provisionar el valor total, lo que afectaría directamente en los resultados de sus estados financieros.

Figura 17. Cartera vencida de más de 365 días



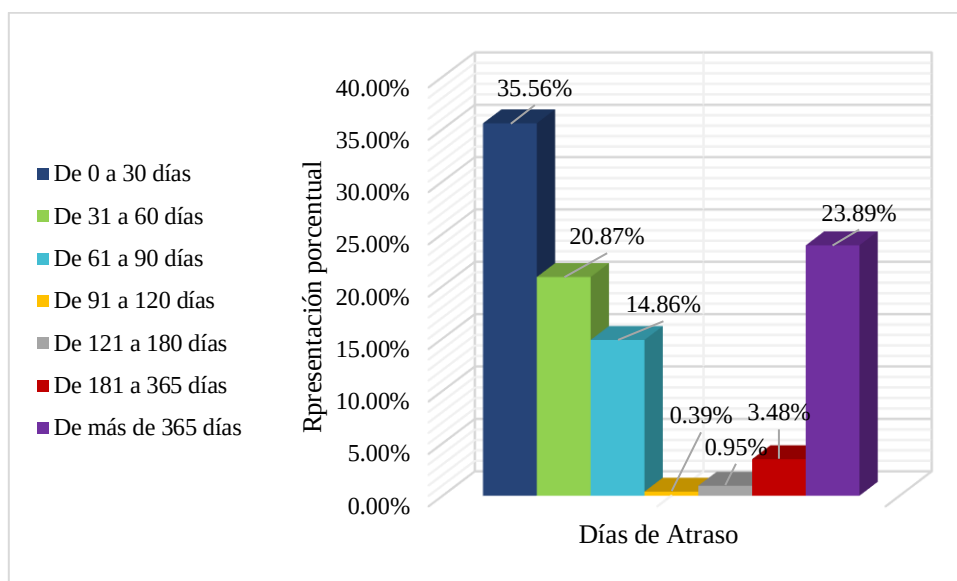
Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

Interpretación. Los porcentajes presentados en la figura 14 exponen la cartera vencida de más de 365 días. En este caso, los cálculos se realizaron dividiendo el valor adeudado de cada cliente entre el total de cartera vencida del límite señalado.

Al haber pasado más de un año de la fecha de vencimiento del crédito otorgado, el riesgo asumido de incobrabilidad es aún mayor en comparación con los rangos anteriores. Además hay un gran número de clientes, lo que se asume como una deficiente gestión por parte del departamento de cobranzas.

El cliente que tiene la deuda con mayor carga porcentual se denomina C16 representando el 70,03% del total, lo cual en términos monetarios equivale a \$ 6.959, 51. Seguido de C12 con el 8,49% representando \$ 843,68 y también C11 con una participación porcentual de 7,05% lo que corresponde a \$ 700, 54. También están los clientes C13, C04, C09 y C01 con porcentajes menos representativos pero que en conjunto impactan directamente en la cartera vencida.

Figura 18. Participación porcentual según días de atraso



Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

Interpretación. La figura 15 evidencia el porcentaje de la cartera vencida de la empresa segmentada por rangos de días de atraso, el cual se calcula dividiendo el total del valor adeudado de cada rango de días entre el total de la cartera vencida al 31 de diciembre de 2024.

El rango de 0 a 30 días representa el porcentaje mayor con un 35,56% siendo en valores monetarios \$ 14.787,26, esto revela que una parte considerable de responsabilidades financieras se mantiene en un tramo inicial de vencimiento, interpretándose como un resultado favorable en cuanto a los pagos a corto plazo, dado que se encuentra dentro del rango tolerable de morosidad. Seguido del rango de más 365 días con el 23,89% lo que equivale a \$ 9.937,69, siendo este dato el más alarmante, puesto que revela que cerca del 25% de la cartera vencida lleva más de un año sin recuperarse, reflejando un alto riesgo de incobrabilidad. Por último, el rango de 31 a 60 días refleja el 20,87% (\$ 8.678,08), en el que se demuestra un nivel moderado de retraso en el pago, lo cual pone en manifiesto señales tempranas de riesgo si no se gestiona de manera oportuna.

Análisis de Cuentas por Pagar

Nivel de Morosidad de la empresa NATUCAM S.A.

Tabla 12. Créditos adquiridos y pendientes de pago del año 2023

Nro.	Fecha	Vence	Período del crédito otorgado	Días vencidos al 31-dic-2023	Proveedores	Total Facturado	Abonos	Saldo
1	14/2/2023	14/2/2023	0 días	320 días	P06	\$ 20,00	\$ -	\$ 20,00
2	3/6/2023	3/6/2023	0 días	211 días	P07	\$ 8,00	\$ -	\$ 8,00
3	2/8/2023	2/8/2023	0 días	151 días	P04	\$ 23,92	\$ -	\$ 23,92
4	16/8/2023	16/8/2023	0 días	137 días	P04	\$ 23,06	\$ 14,26	\$ 8,80
5	8/9/2023	8/9/2023	0 días	114 días	P04	\$ 23,06	\$ -	\$ 23,06
6	13/9/2023	13/9/2023	0 días	109 días	P04	\$ 23,00	\$ -	\$ 23,00
7	21/9/2023	21/9/2023	0 días	101 días	P04	\$ 24,00	\$ -	\$ 24,00
8	27/9/2023	27/9/2023	0 días	95 días	P04	\$ 20,00	\$ -	\$ 20,00
9	25/11/2023	25/11/2023	0 días	36 días	P08	\$ 497,58	\$ 456,11	\$ 41,47
10	20/12/2023	20/12/2023	0 días	11 días	P08	\$ 768,94	\$ 705,86	\$ 63,08
TOTAL						\$ 1.431,56	\$ 1.176,23	\$ 255,33

Fuente: Empresa NATUCAM S.A. – 2023.

Tabla 13. Créditos adquiridos y pendientes de pago del año 2024

Nro.	Fecha	Vence	Período del crédito otorgado	Días vencidos al 31-dic-2024	Proveedores	Total Facturado	Abonos	Saldo
1	31/3/2024	29/6/2024	90 días	185 días	P09	\$ 10.849,32	\$ 108,49	\$ 10.740,83
2	30/4/2024	29/7/2024	90 días	155 días	P09	\$ 9.841,68	\$ 98,42	\$ 9.743,26
3	8/5/2024	8/5/2024	0 días	237 días	P10	\$ 44,85	\$ -	\$ 44,85
4	31/5/2024	29/8/2024	90 días	124 días	P09	\$ 5.599,74	\$ 56,00	\$ 5.543,74

5	11/6/2024	11/6/2024	0 días	203 días	P08	\$ 360,00	\$ 180,00	\$ 180,00
6	28/6/2024	28/6/2024	0 días	186 días	P11	\$ 3,50	\$ -	\$ 3,50
7	2/7/2024	2/7/2024	0 días	182 días	P08	\$ 399,00	\$ 332,50	\$ 66,50
8	16/7/2024	16/7/2024	0 días	168 días	P12	\$ 15,53	\$ 3,86	\$ 11,67
9	24/7/2024	22/10/2024	90 días	70 días	P09	\$ 17.260,68	\$ 172,61	\$ 17.088,07
10	26/7/2024	26/7/2024	0 días	158 días	P08	\$ 13,02	\$ 12,38	\$ 0,64
11	31/7/2024	29/10/2024	90 días	63 días	P09	\$ 3.446,64	\$ 34,47	\$ 3.412,17
12	1/8/2024	1/8/2024	0 días	152 días	P08	\$ 22,28	\$ 21,15	\$ 1,13
13	2/8/2024	2/8/2024	0 días	151 días	P11	\$ 3,51	\$ -	\$ 3,51
14	16/8/2024	16/8/2024	0 días	137 días	P08	\$ 17,51	\$ 12,58	\$ 4,93
15	29/8/2024	27/11/2024	90 días	34 días	P09	\$ 979,20	\$ 9,79	\$ 969,41
16	8/10/2024	8/10/2024	0 días	84 días	P10	\$ 44,85	\$ -	\$ 44,85
17	29/10/2024	27/1/2025	90 días	0 días	P09	\$ 12.624,00	\$ 126,24	\$ 12.497,76
18	13/11/2024	14/11/2024	1 día	47 días	P13	\$ 301,88	\$ 286,79	\$ 15,09
19	13/11/2024	13/11/2024	0 días	48 días	P08	\$ 368,00	\$ -	\$ 368,00
20	15/11/2024	15/11/2024	0 días	46 días	P14	\$ 2.280,40	\$ 39,91	\$ 2.240,49
21	18/11/2024	18/11/2024	0 días	43 días	P14	\$ 864,50	\$ 15,13	\$ 849,37
22	19/11/2024	18/1/2025	60 días	0 días	P15	\$ 891,12	\$ 15,59	\$ 875,53
23	19/11/2024	19/11/2024	0 días	42 días	P15	\$ 706,85	\$ 15,19	\$ 691,66
24	19/11/2024	18/1/2025	60 días	0 días	P15	\$ 913,30	\$ 42,92	\$ 870,38
25	19/11/2024	19/11/2024	0 días	42 días	P08	\$ 81,37	\$ 27,13	\$ 54,24
26	19/11/2024	19/11/2024	0 días	42 días	P08	\$ 32,46	\$ -	\$ 32,46
27	20/11/2024	20/11/2024	0 días	41 días	P08	\$ 1.007,09	\$ 83,97	\$ 923,12
28	20/11/2024	20/11/2024	0 días	41 días	P08	\$ 509,55	\$ -	\$ 509,55
29	21/11/2024	21/11/2024	0 días	40 días	P16	\$ 621,00	\$ 72,90	\$ 548,10
30	25/11/2024	25/11/2024	0 días	36 días	P17	\$ 338,15	\$ 11,52	\$ 326,63
31	6/12/2024	6/12/2024	0 días	25 días	P15	\$ 955,93	\$ 20,68	\$ 935,25
32	9/12/2024	9/12/2024	0 días	22 días	P08	\$ 470,40	\$ -	\$ 470,40
33	9/12/2024	9/12/2024	0 días	22 días	P08	\$ 752,04	\$ -	\$ 752,04

34	9/12/2024	9/12/2024	0 días	22 días	P11	\$ 4,42	\$ -	\$ 4,42
35	12/12/2024	12/12/2024	0 días	19 días	P11	\$ 11,50	\$ -	\$ 11,50
36	20/12/2024	20/12/2024	0 días	11 días	P08	\$ 342,00	\$ -	\$ 342,00
37	20/12/2024	20/12/2024	0 días	11 días	P11	\$ 7,69	\$ -	\$ 7,69
38	20/12/2024	20/12/2024	0 días	11 días	P11	\$ 3,00	\$ -	\$ 3,00
39	20/12/2024	20/12/2024	0 días	11 días	P11	\$ 4,00	\$ -	\$ 4,00
40	21/12/2024	21/12/2024	0 días	10 días	P11	\$ 20,00	\$ -	\$ 20,00
41	23/12/2024	23/12/2024	0 días	8 días	P11	\$ 5,64	\$ -	\$ 5,64
42	24/12/2024	24/12/2024	0 días	7 días	P11	\$ 34,33	\$ -	\$ 34,33
43	26/12/2024	26/12/2024	0 días	5 días	P11	\$ 0,50	\$ -	\$ 0,50
44	26/12/2024	26/12/2024	0 días	5 días	P11	\$ 4,76	\$ -	\$ 4,76
45	27/12/2024	27/12/2024	0 días	4 días	P11	\$ 0,50	\$ -	\$ 0,50
46	27/12/2024	27/12/2024	0 días	4 días	P11	\$ 4,00	\$ -	\$ 4,00
47	27/12/2024	27/12/2024	0 días	4 días	P11	\$ 4,26	\$ -	\$ 4,26
48	30/12/2024	30/12/2024	0 días	1 días	P11	\$ 0,50	\$ -	\$ 0,50
49	30/12/2024	30/12/2024	0 días	1 días	P11	\$ 20,00	\$ -	\$ 20,00
50	31/12/2024	31/12/2024	0 días	0 días	P11	\$ 100,00	\$ 30,00	\$ 70,00
51	31/12/2024	31/12/2024	0 días	0 días	P18	\$ 5,00	\$ -	\$ 5,00
52	31/12/2024	31/3/2025	90 días	0 días	P09	\$ 17.652,40	\$ 176,52	\$ 17.475,88
53	31/12/2024	31/3/2025	90 días	0 días	P09	\$ 6.439,80	\$ 64,40	\$ 6.375,40
54	31/12/2024	31/3/2025	90 días	0 días	P09	\$ 15.780,60	\$ 157,81	\$ 15.622,79
55	31/12/2024	31/12/2024	0 días	0 días	P11	\$ 1,00	\$ -	\$ 1,00
TOTAL						\$ 113.065,25	\$ 2.228,95	\$ 110.836,30

Fuente: Empresa NATUCAM S.A. – 2024.

Tabla 14. Total de Cartera por Pagar vigente al 31 de diciembre de 2024

Nro.	Fecha	Vence	Período del crédito otorgado	Días vencidos al 31-dic-2024	Proveedores	Total Facturado	Abonos	Saldo
1	5/8/2021	16/8/2021	11 días	1233 días	P01	\$ 180,00	\$ 174,55	\$ 5,45
2	1/7/2022	1/7/2022	0 días	914 días	P02	\$ 42,24	\$ 40,42	\$ 1,82
3	15/11/2022	21/11/2022	6 días	771 días	P03	\$ 29.999,95	\$ 23.239,55	\$ 6.760,40
4	28/11/2022	28/11/2022	0 días	764 días	P04	\$ 500,00	\$ 458,33	\$ 41,67
5	28/12/2022	28/12/2022	0 días	734 días	P05	\$ 19,29	\$ -	\$ 19,29
6	14/2/2023	14/2/2023	0 días	686 días	P06	\$ 20,00	\$ -	\$ 20,00
7	3/6/2023	3/6/2023	0 días	577 días	P07	\$ 8,00	\$ -	\$ 8,00
8	2/8/2023	2/8/2023	0 días	517 días	P04	\$ 23,92	\$ -	\$ 23,92
9	16/8/2023	16/8/2023	0 días	503 días	P04	\$ 23,06	\$ 14,26	\$ 8,80
10	8/9/2023	8/9/2023	0 días	480 días	P04	\$ 23,06	\$ -	\$ 23,06
11	13/9/2023	13/9/2023	0 días	475 días	P04	\$ 23,00	\$ -	\$ 23,00
12	21/9/2023	21/9/2023	0 días	467 días	P04	\$ 24,00	\$ -	\$ 24,00
13	27/9/2023	27/9/2023	0 días	461 días	P04	\$ 20,00	\$ -	\$ 20,00
14	25/11/2023	25/11/2023	0 días	402 días	P08	\$ 497,58	\$ 456,11	\$ 41,47
15	20/12/2023	20/12/2023	0 días	377 días	P08	\$ 768,94	\$ 705,86	\$ 63,08
16	31/3/2024	29/6/2024	90 días	185 días	P09	\$ 10.849,32	\$ 108,49	\$ 10.740,83
17	30/4/2024	29/7/2024	90 días	155 días	P09	\$ 9.841,68	\$ 98,42	\$ 9.743,26
18	8/5/2024	8/5/2024	0 días	237 días	P10	\$ 44,85	\$ -	\$ 44,85
19	31/5/2024	29/8/2024	90 días	124 días	P09	\$ 5.599,74	\$ 56,00	\$ 5.543,74
20	11/6/2024	11/6/2024	0 días	203 días	P08	\$ 360,00	\$ 180,00	\$ 180,00
21	28/6/2024	28/6/2024	0 días	186 días	P11	\$ 3,50	\$ -	\$ 3,50
22	2/7/2024	2/7/2024	0 días	182 días	P08	\$ 399,00	\$ 332,50	\$ 66,50
23	16/7/2024	16/7/2024	0 días	168 días	P12	\$ 15,53	\$ 3,86	\$ 11,67
24	24/7/2024	22/10/2024	90 días	70 días	P09	\$ 17.260,68	\$ 172,61	\$ 17.088,07

25	26/7/2024	26/7/2024	0 días	158 días	P08	\$ 13,02	\$ 12,38	\$ 0,64
26	31/7/2024	29/10/2024	90 días	63 días	P09	\$ 3.446,64	\$ 34,47	\$ 3.412,17
27	1/8/2024	1/8/2024	0 días	152 días	P08	\$ 22,28	\$ 21,15	\$ 1,13
28	2/8/2024	2/8/2024	0 días	151 días	P11	\$ 3,51	\$ -	\$ 3,51
29	16/8/2024	16/8/2024	0 días	137 días	P08	\$ 17,51	\$ 12,58	\$ 4,93
30	29/8/2024	27/11/2024	90 días	34 días	P09	\$ 979,20	\$ 9,79	\$ 969,41
31	8/10/2024	8/10/2024	0 días	84 días	P10	\$ 44,85	\$ -	\$ 44,85
32	29/10/2024	27/1/2025	90 días	0 días	P09	\$ 12.624,00	\$ 126,24	\$ 12.497,76
33	13/11/2024	14/11/2024	1 día	47 días	P13	\$ 301,88	\$ 286,79	\$ 15,09
34	13/11/2024	13/11/2024	0 días	48 días	P08	\$ 368,00	\$ -	\$ 368,00
35	15/11/2024	15/11/2024	0 días	46 días	P14	\$ 2.280,40	\$ 39,91	\$ 2.240,49
36	18/11/2024	18/11/2024	0 días	43 días	P14	\$ 864,50	\$ 15,13	\$ 849,37
37	19/11/2024	18/1/2025	60 días	0 días	P15	\$ 891,12	\$ 15,59	\$ 875,53
38	19/11/2024	19/11/2024	0 días	42 días	P15	\$ 706,85	\$ 15,19	\$ 691,66
39	19/11/2024	18/1/2025	60 días	0 días	P15	\$ 913,30	\$ 42,92	\$ 870,38
40	19/11/2024	19/11/2024	0 días	42 días	P08	\$ 81,37	\$ 27,13	\$ 54,24
41	19/11/2024	19/11/2024	0 días	42 días	P08	\$ 32,46	\$ -	\$ 32,46
42	20/11/2024	20/11/2024	0 días	41 días	P08	\$ 1.007,09	\$ 83,97	\$ 923,12
43	20/11/2024	20/11/2024	0 días	41 días	P08	\$ 509,55	\$ -	\$ 509,55
44	21/11/2024	21/11/2024	0 días	40 días	P16	\$ 621,00	\$ 72,90	\$ 548,10
45	25/11/2024	25/11/2024	0 días	36 días	P17	\$ 338,15	\$ 11,52	\$ 326,63
46	6/12/2024	6/12/2024	0 días	25 días	P15	\$ 955,93	\$ 20,68	\$ 935,25
47	9/12/2024	9/12/2024	0 días	22 días	P08	\$ 470,40	\$ -	\$ 470,40
48	9/12/2024	9/12/2024	0 días	22 días	P08	\$ 752,04	\$ -	\$ 752,04
49	9/12/2024	9/12/2024	0 días	22 días	P11	\$ 4,42	\$ -	\$ 4,42
50	12/12/2024	12/12/2024	0 días	19 días	P11	\$ 11,50	\$ -	\$ 11,50
51	20/12/2024	20/12/2024	0 días	11 días	P08	\$ 342,00	\$ -	\$ 342,00
52	20/12/2024	20/12/2024	0 días	11 días	P11	\$ 7,69	\$ -	\$ 7,69
53	20/12/2024	20/12/2024	0 días	11 días	P11	\$ 3,00	\$ -	\$ 3,00

54	20/12/2024	20/12/2024	0 días	11 días	P11	\$ 4,00	\$ -	\$ 4,00
55	21/12/2024	21/12/2024	0 días	10 días	P11	\$ 20,00	\$ -	\$ 20,00
56	23/12/2024	23/12/2024	0 días	8 días	P11	\$ 5,64	\$ -	\$ 5,64
57	24/12/2024	24/12/2024	0 días	7 días	P11	\$ 34,33	\$ -	\$ 34,33
58	26/12/2024	26/12/2024	0 días	5 días	P11	\$ 0,50	\$ -	\$ 0,50
59	26/12/2024	26/12/2024	0 días	5 días	P11	\$ 4,76	\$ -	\$ 4,76
60	27/12/2024	27/12/2024	0 días	4 días	P11	\$ 0,50	\$ -	\$ 0,50
61	27/12/2024	27/12/2024	0 días	4 días	P11	\$ 4,00	\$ -	\$ 4,00
62	27/12/2024	27/12/2024	0 días	4 días	P11	\$ 4,26	\$ -	\$ 4,26
63	30/12/2024	30/12/2024	0 días	1 días	P11	\$ 0,50	\$ -	\$ 0,50
64	30/12/2024	30/12/2024	0 días	1 días	P11	\$ 20,00	\$ -	\$ 20,00
65	31/12/2024	31/12/2024	0 días	0 días	P11	\$ 100,00	\$ 30,00	\$ 70,00
66	31/12/2024	31/12/2024	0 días	0 días	P18	\$ 5,00	\$ -	\$ 5,00
67	31/12/2024	31/3/2025	90 días	0 días	P09	\$ 17.652,40	\$ 176,52	\$ 17.475,88
68	31/12/2024	31/3/2025	90 días	0 días	P09	\$ 6.439,80	\$ 64,40	\$ 6.375,40
69	31/12/2024	31/3/2025	90 días	0 días	P09	\$ 15.780,60	\$ 157,81	\$ 15.622,79
70	31/12/2024	31/12/2024	0 días	0 días	P11	\$ 1,00	\$ -	\$ 1,00
TOTAL						\$ 145.238,29	\$ 27.318,03	\$ 117.920,26

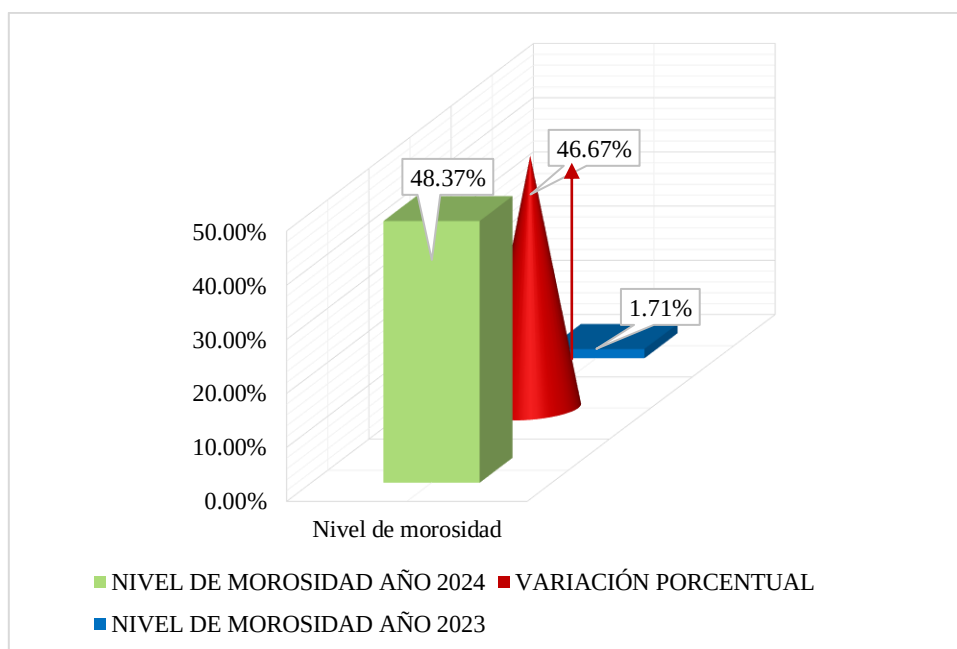
Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

Tabla 15. Cálculo del Nivel de Morosidad de la empresa y su Variación (2024 – 2023)

Año	Fórmula	Cálculo	%
2023	$\frac{\text{Cartera Vencida}}{\text{Cartera Total Vigente 2023}} * 100$	$\frac{\$ 255,33}{\$ 14.973,35} * 100$	1,71%
2024	$\frac{\text{Cartera Vencida}}{\text{Cartera Total Vigente 2024}} * 100$	$\frac{\$ 57.042,56}{\$ 117.920,26} * 100$	48,37%
Variación	$(\text{Morosidad 2024} - \text{Morosidad 2023}) * 100$	$0,4837 - 0,0171 * 100$	46,67%

Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

Figura 19. Nivel de Morosidad de la empresa NATUCAM S.A. 2024 – 2023 y su Variación



Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

La Figura 8, muestra una comparación porcentual respecto al nivel de morosidad de la empresa NATUCAM S.A. en el año 2024 en comparación a su nivel de morosidad del año 2023. Los cálculos se realizaron dividiendo la cartera vencida por pagar entre el saldo de las cuentas por pagar de cada año, multiplicado por cien. En el año 2024, el nivel de morosidad de la empresa alcanzó un alarmante porcentaje de 48,37%, derivada de una cartera vencida de \$ 57.042,56 sobre una cartera total de \$ 117.920,26, lo cual refleja un incumplimiento significativo en el pago de sus obligaciones con terceros, como proveedores, caja chica y otras partes relacionadas. Este indicador de gestión sugiere serias dificultades financieras y administrativas en la gestión de pagos, ya que casi la

mitad de sus compromisos a corto plazo quedaron sin cubrir en el plazo establecido, representando, además, una baja solvencia o una mala gestión del capital de trabajo.

En comparación, en el año 2023, el nivel de morosidad era de apenas 1,71%, producto de una cartera vencida de \$ 255,33 frente a una cartera total de cuentas por pagar de \$14.973,35, lo que indica que la entidad cumplía oportunamente con la mayoría de sus obligaciones financieras, con retrasos mínimos en los pagos. Este cambio representa un deterioro drástico y preocupante en la capacidad de la empresa para afrontar sus deudas corrientes.

La variación porcentual del 46,67% entre ambos períodos, sugiere un incremento desproporcionado en los pasivos impagos de la empresa NATUCAM S.A., lo cual puede acarrear graves consecuencias tanto financieras, comerciales y operativas, entre ellas: pérdida de confianza por parte de sus proveedores, restricciones estrictas o garantías elevadas para negociar los créditos y corte de líneas de crédito; afectando así, su continuidad operativa.

No obstante, cabe mencionar que las cuentas por pagar al 2024 aumentaron de \$ 14.973,35 a \$117.920,26, es decir, crecieron en un 787,53% de su valor en el período 2023, sugiriendo un uso excesivo de crédito comercial para el financiamiento de las operaciones diarias, debido a problemas de liquidez.

Estos resultados ameritan una revisión de las políticas de pagos, condiciones negociadas, así como un análisis profundo de las causas que llevaron a este nivel de incumplimiento, con el fin realizar acciones correctivas que permitan restablecer o mejorar la estabilidad financiera.

Evaluación de la morosidad con proveedores y su concentración por tiempo de retraso

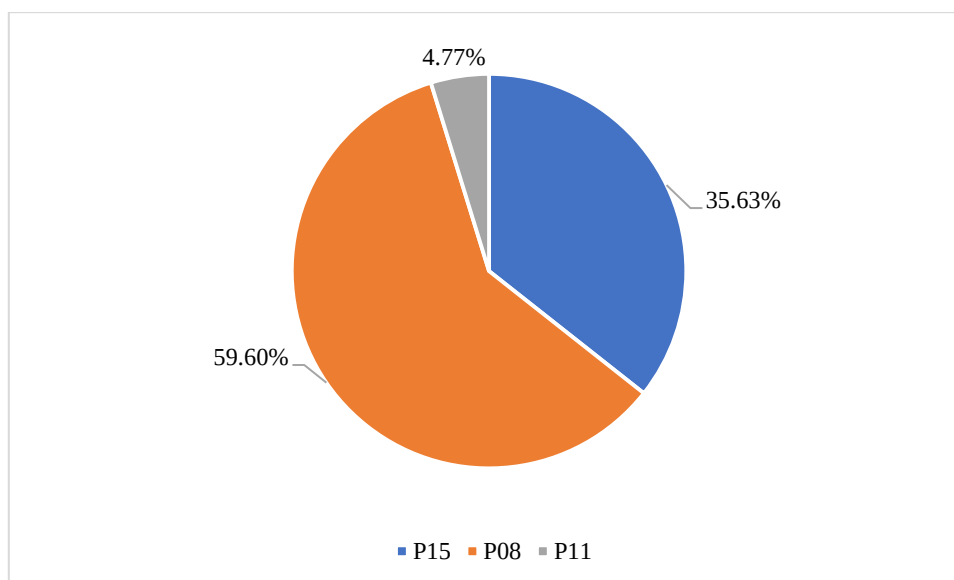
Cuadro 2. Clasificación de proveedores por días de mora y porcentaje en la cartera vencida por pagar al 31 de diciembre de 2024

Días	Proveedores y partes relacionadas	Valor	Representación Porcentual (Proveedores)	Representación Porcentual (días)
De 0 a 30 días	P15	\$ 935,25	35,63%	4,60%
	P08	\$ 470,40	59,60%	
		\$ 752,04		
		\$ 342,00		
	P11	\$ 4,42	4,77%	
		\$ 11,50		
		\$ 7,69		
		\$ 3,00		
		\$ 4,00		
		\$ 20,00		
		\$ 5,64		
		\$ 34,33		
		\$ 0,50		
		\$ 4,76		
		\$ 0,50		
		\$ 4,00		
		\$ 4,26		
		\$ 0,50		
		\$ 20,00		
De 31 a 60 días	P09	\$ 969,41	12,80%	13,28%
	P13	\$ 15,09	0,20%	
	P08	\$ 368,00	24,92%	
		\$ 54,24		
		\$ 32,46		
		\$ 923,12		
		\$ 509,55		
	P10	\$ 44,85	0,59%	
	P14	\$ 2.240,49	40,80%	
		\$ 849,37		
	P15	\$ 691,66	9,13%	
	P16	\$ 548,10	7,24%	
P17	\$ 326,63	4,31%		
De 61 a 90 días	P09	\$ 17.088,07	100,00%	35,94%

		\$ 3.412,17		
De 121 a 180 días	P09	\$ 9.743,26	99,86%	26,84%
		\$ 5.543,74		
	P12	\$ 11,67	0,08%	
	P08	\$ 0,64	0,04%	
		\$ 1,13		
		\$ 4,93		
	P11	\$ 3,51	0,02%	
De 181 a 365 días	P09	\$ 10.740,83	97,33%	19,35%
	P10	\$ 44,85	0,41%	
	P08	\$ 180,00	2,23%	
		\$ 66,50		
	P11	\$ 3,50	0,03%	
TOTAL		\$ 57.042,56		100,00%

Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

Figura 20. Cuentas por pagar vencidas de 0 a 30 días



Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

Interpretación. La figura 17 ilustra la participación porcentual de los proveedores y partes relacionadas correspondientes a las cuentas por pagar vencidas de 0 a 30 días. Cada porcentaje se calculó a través de la división del valor adeudado a cada proveedor respecto al total de las obligaciones vencidas en ese periodo.

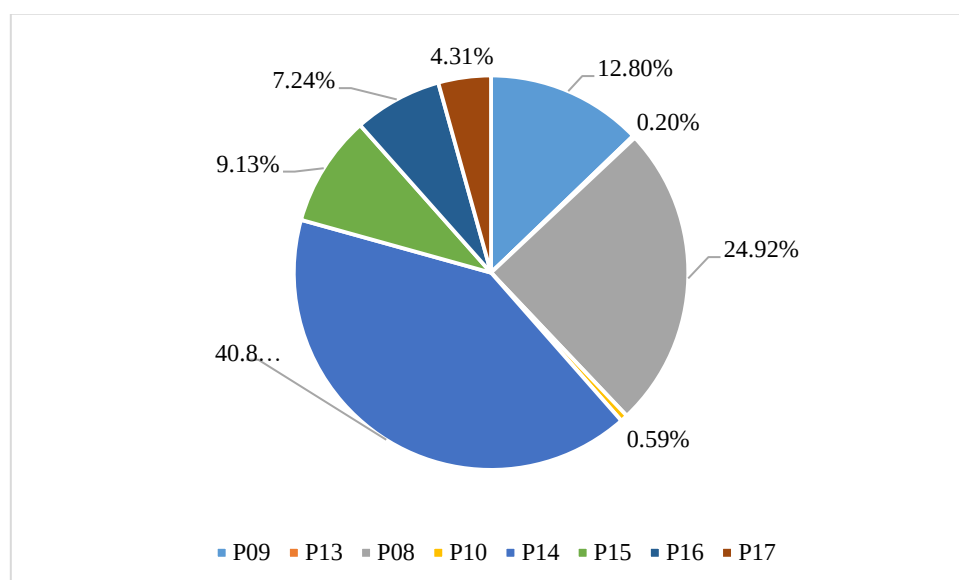
El compromiso pendiente de pago con mayor carga porcentual representa al proveedor P08 con un 59,60% lo que equivale a \$1.564,44. Luego le sigue P15 con una participación

del 35,63% siendo en términos monetarios \$935,25 y finalmente el proveedor P1 que constituye el 4,77%.

Esta distribución de saldos vencidos demuestra una concentración importante que se ve reflejada en un solo proveedor, en este caso P08, lo cual conlleva un riesgo que podría deteriorar la relación de la empresa con el proveedor, si es que no se administran adecuadamente estas deudas.

Aunque este rango se encuentre en una categoría de mora reciente, resulta indispensable optimizar la gestión de cuentas por pagar dado que podría verse afectada la liquidez de la empresa para responder a compromisos que requieran prioridad.

Figura 21. Cuentas por pagar vencidas de 31 a 60 días



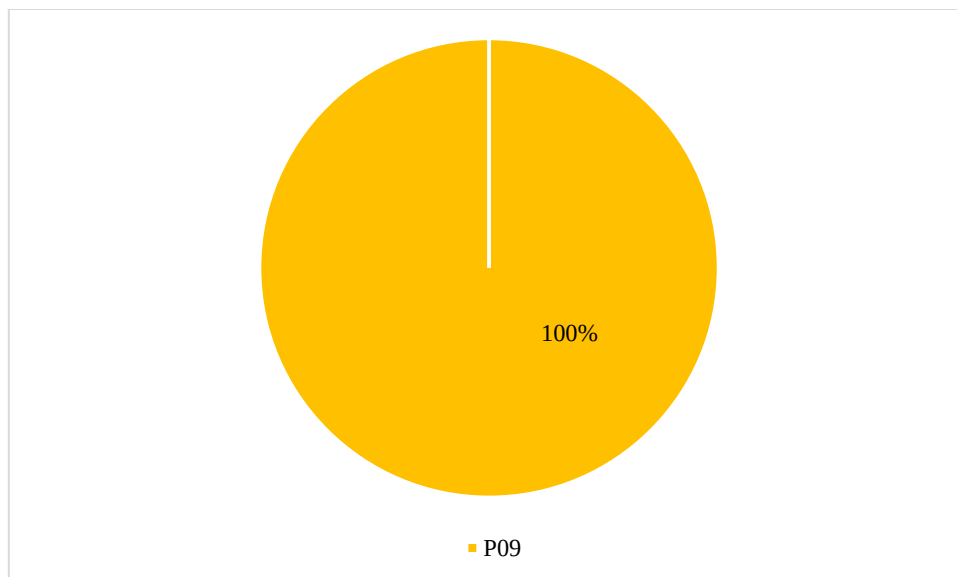
Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

Interpretación. La figura 18 presenta una distribución porcentual de las cuentas por pagar vencidas de 31 a 60 días, divididas en proveedores y partes relacionadas. Cada porcentaje fue calculado mediante la división del monto adeudado a cada proveedor respecto al total de las obligaciones vencidas en ese periodo.

La máxima concentración de la deuda se ve reflejada en tres proveedores, entre los cuales el que ocupa el primer lugar es P14 con el 40,80% de participación, lo que es equivalente a \$3.089,86. En segundo lugar se encuentra el proveedor P08 representando el 24,92% siendo en valor monetario \$1.887,37 y finalmente P09 corresponde al 12,80% con una cantidad de \$969,41.

En comparación con el vencimiento menor a 30 días este segmento representa un riesgo mayor de liquidez dado que estas obligaciones han cumplido un mes sin cancelar la obligación, lo cual genera consecuencias directas en los nexos comerciales y el cronograma de pagos.

Figura 22. Cuentas por pagar vencidas de 61 a 90 días

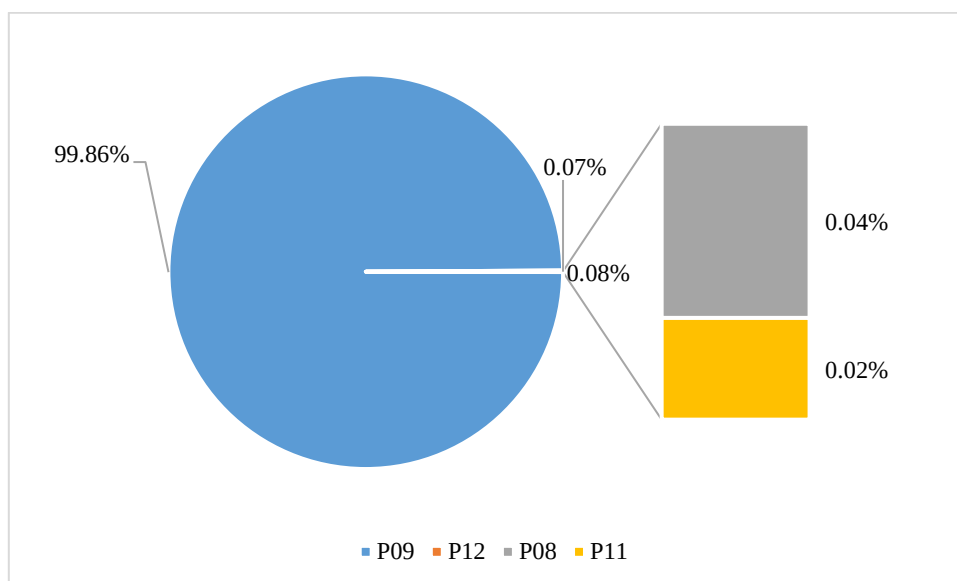


Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

Interpretación. La figura 19 refleja el porcentaje de las cuentas por pagar vencidas en el intervalo de 61 a 90 días. En esta parte se realizó el cálculo a partir de la división del valor adeudado al proveedor P09 para el total de las obligaciones vencidas del rango antes mencionado.

El 100% de las cuentas por pagar vencidas en este rango pertenecen a un solo proveedor identificado con el código P09. Esta concentración absoluta en un proveedor representa un riesgo significativo en la gestión financiera de la empresa. La deuda comprende más de dos meses de vencimiento, por lo que se la considera en un periodo severo de mora, lo que puede implicar un riesgo de pérdida de los acuerdos comerciales comprometiendo la continuidad de la empresa.

Figura 23. Cuentas por pagar vencidas de 121 a 180 días



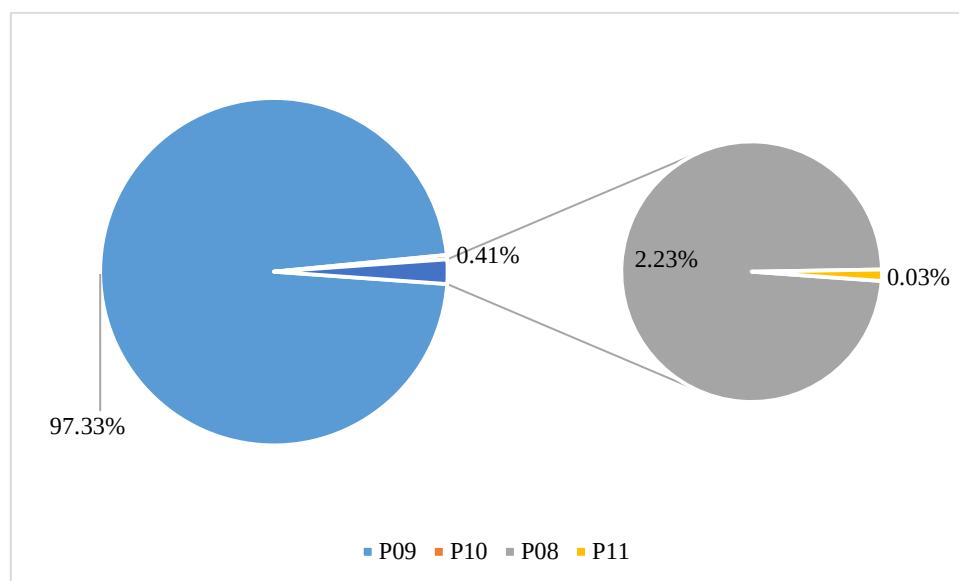
Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

Interpretación. La figura 20 evidencia el valor porcentual de las cuentas por pagar a proveedores y partes relacionadas en el rango de 121 a 180 días. Para este cálculo se procedió a calcular a través de la división del monto adeudado a cada proveedor respecto al total de las obligaciones vencidas en ese periodo.

La mayor concentración porcentual se encuentra en el cliente P09, el cual representa el 99,86% del total de la cuentas por pagar. Esta situación conlleva un riesgo financiero elevado, ya que no solo se presenta una deuda significativa en cuanto al monto, sino que tiene también un periodo de atraso sumamente extenso como para desencadenar efectos en las negociaciones con los proveedores.

Además, se identificaron otros proveedores denominados P12, P08 y P11, cuyos saldos son poco representativos ya que sumados solo alcanzan el 0,14% con respecto al pasivo total en este segmento.

Figura 24. Cuentas por pagar vencidas de 181 a 365 días



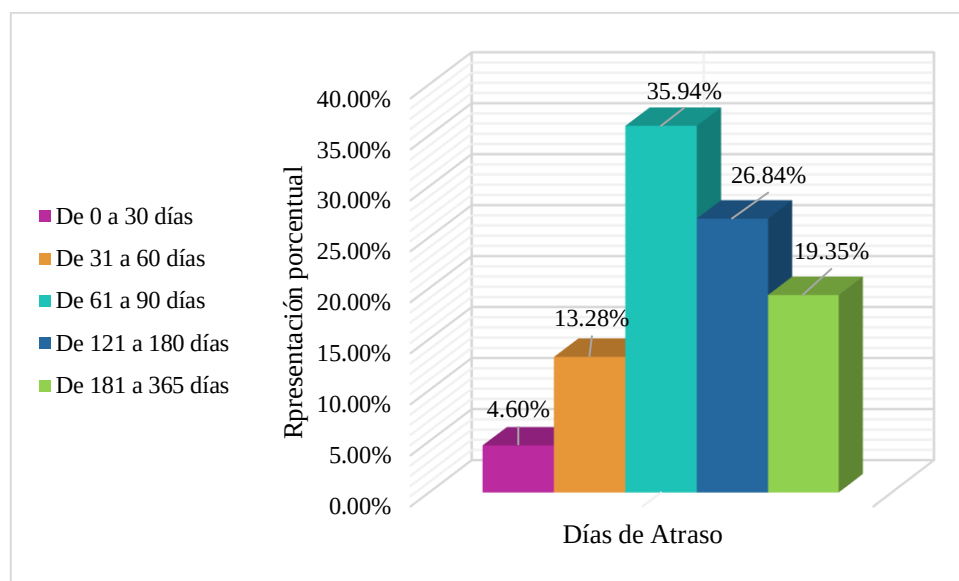
Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

Interpretación. La figura 21 pone en evidencia la participación porcentual de las cuentas por pagar vencidas en el intervalo de 181 a 365 días. Cada porcentaje fue calculado mediante la división del monto adeudado a cada proveedor respecto al total de las obligaciones vencidas en ese periodo.

El proveedor P09 concentra el 97,33% del total de las obligaciones vencidas en este intervalo de tiempo, lo cual pone en manifiesto una alta dependencia con este acreedor en específico. El porcentaje representa un riesgo financiero importante, debido a que el incumplimiento persistente podría afectar la operatividad, la reputación institucional y desencadenar conflictos legales con el proveedor.

La elevada concentración de la deuda vencida con un solo proveedor afecta de forma directa la liquidez de la empresa, comprometiendo su capacidad de maniobra financiera y su flujo de efectivo operativo.

Figura 25. Participación porcentual de cuentas por pagar vencidas según días de atraso



Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

Interpretación. La figura 22 presenta la distribución porcentual de las cuentas por pagar vencidas según el número de días de atraso. En este caso se calcula dividiendo el total del valor adeudado de cada rango de días entre el total de las cuentas por pagar al 31 de diciembre de 2024.

La mayor concentración se encuentra en el rango de 61 a 90 días con una representación porcentual del 35,94% del total. Seguido de ello están las cuentas por pagar vencidas en un intervalo de 121 a 180 días correspondiendo al 26,84%, y por último están aquellas obligaciones clasificadas en el rango entre 181 y 365 días con un 19,35%. Este comportamiento pone en evidencia una tendencia hacia la acumulación de obligaciones en mora en rangos medios y largos de tiempo, lo que puede comprometer la liquidez operativa de la empresa. La falta de cumplimiento oportuno podría generar afectaciones en la relación con proveedores y limitar la capacidad de negociación comercial.

Aplicación de entrevistas a los funcionarios de la empresa NATUCAM S.A.

ENTREVISTA AL ADMINISTRADOR DE LA EMPRESA NATUCAM S.A.

Tema: Gestión de cuentas por cobrar y pagar: impacto en la liquidez de la empresa Campos Importadores de Productos Naturales NATUCAM S.A., período 2024 – 2025.

Objetivo General: Analizar el impacto de las cuentas por cobrar y pagar mediante la aplicación de herramientas y procedimientos financieros para establecer los niveles de liquidez de la empresa NATUCAM S.A., en los periodos 2024 – 2025.

1. ¿Qué criterios utiliza la empresa para establecer las condiciones de crédito a sus clientes?
 - Solicitamos documentación como:
 - Cedula o Ruc
 - Certificado bancario
 - Certificados comerciales
 - Nombramiento
 - Las tres primeras compras son al contado
2. ¿Cuáles son las políticas internas para controlar la morosidad de los clientes?
 - El sistema está configurado para no facturar en caso de que el cliente está en mora, dependiendo del tiempo que se le dio al cliente.
3. ¿Se aplican penalizaciones por pagos atrasados o incentivos por pronto pago?
 - Por pagos atrasados se analiza si el cliente puede cancelarlo con un tiempo estimado, o caso contrario se le retira la mercadería que le queda como parte de pago.
 - Por pronto pago se le da un porcentaje del 5%, si el pago lo hace en ese instante se le disminuye directo desde la factura, si lo hace dentro de 10 días se le aplica una nota de crédito.
4. ¿Cómo evalúan la solvencia o confiabilidad de nuevos clientes antes de otorgar crédito?
 - Se le solicita la documentación, certificado bancario y referencias comerciales, y se le realiza un seguimiento durante las tres primeras compras que son al contado

5. ¿Qué tipo de seguimiento realiza la empresa a sus cuentas por cobrar vencidas?
 - Se procede a llamar al cliente, en caso de no contestar o no cumplir con lo acordado, se lo visita junto al vendedor con el cual hizo el acuerdo de la venta.
6. ¿Existen clientes o proveedores estratégicos con condiciones de pago especiales?
¿Por qué?
 - Si, por el monto y cadena de distribución, a ellos se les da 60 días que es el tiempo máximo y una bonificación.
7. ¿Cómo afecta la morosidad de los clientes a la planificación financiera y operativa de la empresa?
 - Hace unos años atrás si nos afectó, pero después de la pandemia tenemos muy poca cartera vencida diríamos el 1%, por lo tanto, no nos ha afectado actualmente.
8. ¿El administrador financiero calcula el nivel de morosidad de los clientes?
 - Si por medio de un análisis, revisión de las cuentas por cobrar consecutivamente, pero mantenemos un sistema que está configurado para que automáticamente no se le facture al cliente en caso de mora.
9. ¿Hay cruce de información entre Finanzas y otros departamentos para gestionar el crédito y la cobranza?
 - No, usualmente lo hace el vendedor y el dpto. de logística
10. ¿Qué medidas se han implementado para mejorar la rotación de cartera?
 - Seguimiento por medio del vendedor al cliente
11. ¿Cuál es el plazo promedio que otorgan a sus clientes para el pago de las facturas?
 - 10, 30, 45 hasta 60 días plazos, dependiendo del cliente
12. ¿Qué plazos de pagos suelen negociar con sus proveedores? ¿Existe flexibilidad?
 - Sí, tenemos hasta 60 días plazos dependiendo del proveedor, como también porcentaje de descuento por pronto pago.
13. ¿Ha habido situaciones en las que se han dejado de cumplir obligaciones con proveedores debido a problemas de liquidez?
 - No
14. En su criterio, ¿la gestión actual de cuentas por cobrar y pagar contribuye o perjudica la liquidez de la empresa?
 - Contribuye porque nuestra cartera vencida no es alta

ENTREVISTA AL CONTADOR DE LA EMPRESA NATUCAM S.A.

Tema: Gestión de cuentas por cobrar y pagar: impacto en la liquidez de la empresa Campos Importadores de Productos Naturales NATUCAM S.A., período 2024 – 2023.

Objetivo General: Analizar el impacto de las cuentas por cobrar y pagar mediante la aplicación de herramientas y procedimientos financieros para establecer los niveles de liquidez de la empresa NATUCAM S.A., en los periodos 2024 – 2023.

1. ¿Con qué frecuencia se actualizan los saldos de cuentas por cobrar y pagar en el sistema contable?
 - semanalmente
2. ¿Cuáles son los indicadores clave que utilizan para monitorear la rotación de cuentas por cobrar y pagar?
 - El sistema lo coloca de color rojo a la factura del cliente, indicando que está en mora, y semanalmente se revisa la cuentas por pagar.
3. ¿Qué métodos utilizan para estimar provisiones por cuentas incobrables?
 - Se le retira al cliente la mercadería que tenga aun en stock como parte de pago
4. ¿Cómo influye la gestión de cartera en el flujo de caja mensual?
 - La gestión de cartera es lo que tú recuperas de tus cuentas por cobrar por ejemplo, tenemos el 55% de ventas en efectivo o transferencias bancarias, y otro 45% en cheque, tarjetas de crédito o crédito al cliente., el cual influye muchísimo en tu flujo x que si no gestionas cobros va a repercutir en tu flujo de caja ya que no contarás con el efectivo suficiente para solventar ese mes.
5. ¿Qué porcentaje promedio representan las cuentas por cobrar vencidas respecto al total de ventas?
 - Un 1%
6. ¿Se han registrado problemas recurrentes con la cobranza de ciertos clientes?
 - No
7. ¿Cómo se decide a qué proveedor pagar primero en caso de falta de liquidez?
 - No hemos llegado a ese límite ya que no ha habido falta de liquidez, pero se lo analizaría y llegar a un acuerdo con el proveedor.

8. ¿Existen políticas internas sobre días promedio de pago y cobranza? ¿Se cumplen en la práctica?
 - Si existen políticas, y si se han cumplido.
9. ¿Qué herramientas o reportes considera esenciales para una gestión eficiente de cuentas por cobrar y pagar?
 - Un sistema que nos ayude a la alimentación de estos módulos cuentas por cobrar y cuentas por pagar configurándolas el tiempo estimado del crédito.
10. ¿Cree que existe una adecuada comunicación entre administración y contabilidad para alinear la gestión de liquidez?
 - Si, mensualmente se realiza una reunión para revisión del balance de la empresa.

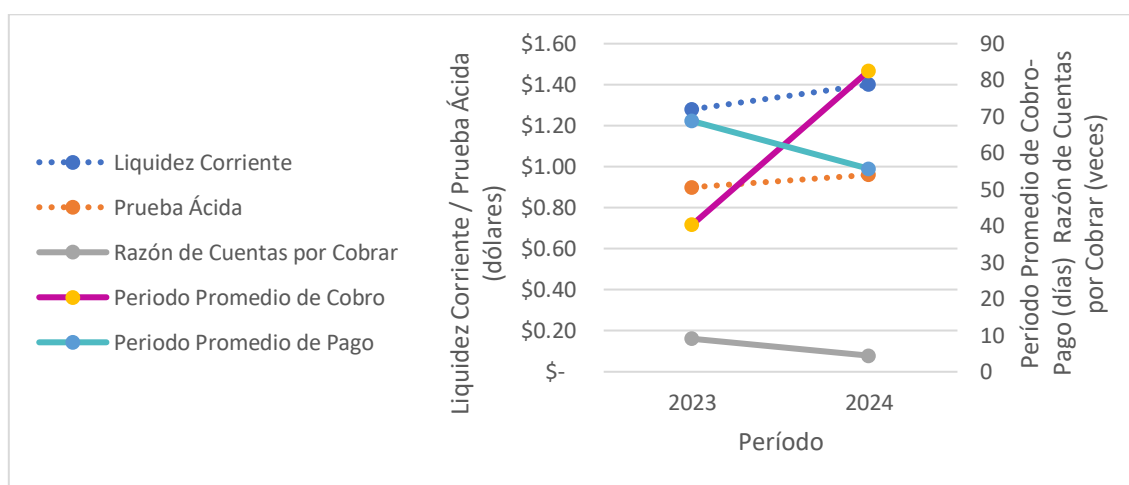
CAPITULO IV

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Descripción y argumentación teórica de los resultados

Impacto de la Gestión de Cuentas por Cobrar y Cuentas por pagar en la liquidez de la empresa NATUCAM S.A.

Figura 26. Evolución de indicadores de Liquidez y Gestión de Cuentas por Cobrar y Pagar (2024 – 2023)



Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

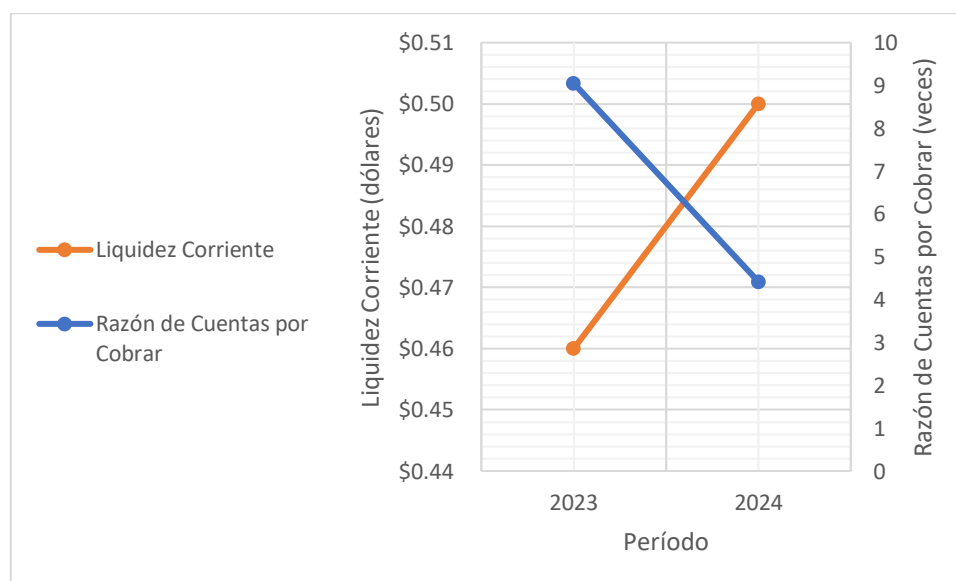
Interpretación. En la figura 23 se visualiza un incremento en tres de los indicadores financieros, específicamente en la liquidez corriente, prueba ácida y período promedio de cobro (PPC). Por otro lado, disminuye la recuperación de cuentas por cobrar, en cambio, el pago de cuentas a proveedores se lo realiza de manera anticipada en comparación al período promedio de cobro. Indicando una incongruencia entre las variaciones del PPC y PPP, dado que, si la empresa demora más tiempo en recuperar sus cuentas por cobrar, no sería financieramente saludable que sus obligaciones venzan o se paguen antes de obtener el efectivo de sus ventas a crédito. Si bien, un aumento en la liquidez corriente y prueba ácida es sinónimo de mejoría y una aparente mayor capacidad para cubrir las obligaciones a corto plazo, no es del todo favorable, ya que su aumento corresponde a que se incrementó el saldo de la cartera de clientes, pasando de \$ 56.382,10 en el 2023 a \$ 71.042,25 en el 2024, es decir, tuvo un aumento de más del 26% entre ambos períodos, dichos valores se pueden comprobar en la tabla 4 sobre los ratios de gestión: el cual, además representa un riesgo de morosidad.

Tabla 16. Impacto de la Gestión de Cuentas por Cobrar en la liquidez de la empresa NATUCAM S.A.

Indicador 2024	Variación RCC 2024 vs. 2023	Indicador 2024	Variación 2024 vs. 2023
RCC = 4,42 veces PPC = 82,60 días	 Disminución	Liquidez Corriente = $\frac{\$ 86.843,20}{\$ 172.413,99} = \$ 0,50$	 Aumento
Indicador 2023		Indicador 2023	
RCC = 9,05 veces PPC = 40,31 días		Liquidez Corriente = $\frac{\$ 95.936,16}{\$ 209.820,87} = \$ 0,46$	

Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

Figura 27. Tendencia contrapuesta entre Liquidez Corriente y Razón de Cuentas por Cobrar



Interpretación. La información financiera de la tabla 16 y figura 24 reflejan una contraposición relevante en los resultados de la empresa entre el año 2024 y 2023, debido a lo que se detalla a continuación. Cabe mencionar y resaltar que, para efecto de un análisis más preciso, para el cálculo de la liquidez corriente no se tomó el valor total de los activos corrientes, solo se tomó en cuenta el subgrupo de efectivo y equivalentes del efectivo, dado que, como aumentan las cuentas por cobrar y consigo el riesgo de morosidad, lo que se requiere analizar es la liquidez inmediata y cómo la gestión de cuentas por cobrar está influyendo en la capacidad de pago de la empresa NATUCAM

S.A. En tal contexto, se puede observar que la razón de cuentas por cobrar disminuye de 9,05 veces en 2023 a 4,42 veces en el año 2024, así como se menciona a la vez una variación en el período promedio de cobro que pasa de 40,31 días a 82,60 días, corroborando que actualmente la empresa demora más tiempo en recuperar sus cuentas por cobrar. A pesar de ello se sigue dando un aumento en la liquidez corriente, que pasa de \$ 0,46 en el 2023 a \$ 0,50 en el 2024, tomando en consideración solo el subgrupo de las cuentas mencionadas anteriormente.

Para esto, (Zutter & Smart, 2022) mencionan en su libro “Principios de Administración Financiera” que, cuando los activos corrientes disminuyen como en este caso el efectivo y equivalentes de efectivo la rentabilidad y riesgo financiero deben aumentar. No obstante, en este caso particular, el riesgo no incrementó, debido a que la empresa compensó la reducción del efectivo y equivalentes de efectivo pasando de \$ 95.936,16 en el 2023 a \$ 86.843,20 en el 2024, acompañada de una caída proporcionalmente mayor en el pasivo corriente de \$ 209.820,87 en el 2023 a \$ 172.413,99 en el 2024, lo que provoca que el indicador aumente.

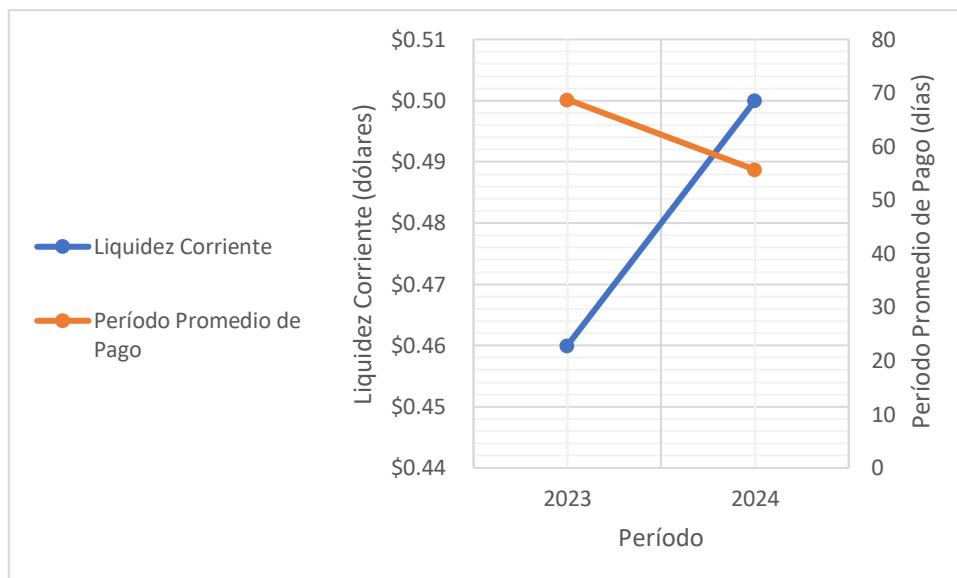
Tras este análisis, se reafirma otra postura de (Zutter & Smart, 2022) de que una deficiente gestión de cuentas por cobrar afecta negativamente a la liquidez, incluso cuando indicadores financieros muestran una mejora. En esta situación se cumple, al evidenciarse que la gestión de cuentas por cobrar si incide directamente en la liquidez de la empresa NATUCAM S.A., debido a que la liquidez (efectivo y equivalentes al efectivo) se reducen en función a una disminución en la razón de cuentas por cobrar, afectando así la capacidad de la empresa para atender sus obligaciones a corto plazo.

Tabla 17. Impacto de la Gestión de Cuentas por Pagar en la liquidez de la empresa NATUCAM S.A.

Indicador 2024	Variación 2024 vs. 2023	Indicador 2024	Variación 2024 vs. 2023
PPP = 55,67 días		Liquidez Corriente = $\frac{\$ 86.843,20}{\$ 172.413,99} = \$ 0,50$	
Indicador 2023		Indicador 2023	
PPP = 68,78 días	Disminución	Liquidez Corriente = $\frac{\$ 95.936,16}{\$ 209.820,87} = \$ 0,46$	Aumento

Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

Figura 28. Tendencia inversa entre la Liquidez Corriente y el Período Promedio de Pago



Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

Interpretación. En la tabla 17 se observa una mejora moderada en la liquidez corriente de la empresa NATUCAM S.A, pasando de \$ 0,46 en el 2023 a \$ 0,50 en el 2024, a pesar de que el saldo del efectivo y equivalentes de efectivo entre esos años se redujo. Este comportamiento se explica principalmente por una disminución más pronunciada del pasivo corriente que es el denominador de la fórmula para calcular la liquidez. A la par, el período promedio de pago (PPP) se redujo de 68,78 a 55,67 días, lo que sugiere que la empresa acortó el tiempo en que cancela sus compromisos con proveedores. Esta reducción del implica una menor utilización del financiamiento espontáneo que estos ofrecen.

Al analizar la figura 25 de tendencias con doble eje, se evidencia gráficamente una relación inversa entre el PPP y la liquidez corriente. Esta relación, refleja que, al reducir el tiempo de pago, la liquidez corriente mejoró. Sin embargo, según (Zutter & Smart, 2022), esta estrategia conlleva implicaciones más profundas. En su libro “Principios de Administración Financiera”, mencionan que, una disminución en el pasivo corriente como la que se observa en este caso que pasan de \$ 209.820,87 en el 2023 a \$ 172.413,99 en el 2024, tiende a aumentar el riesgo financiero y la rentabilidad al optar de fuentes de financiamiento a corto plazo. En tal sentido, la teoría expresa que la liquidez corriente debería disminuir, ya que se pagan más rápido las obligaciones a corto plazo, lo cual no se da en esta situación. Aunque resulta necesario mencionar que el efectivo y equivalentes al efectivo, es decir, como tal, la liquidez si se vio afectada negativamente, pero no tan fuerte. Esto evidencia que los ratios financieros por sí solos no siempre reflejan fielmente

la realidad de una empresa y que se debe realizar un análisis complementario y más profundo de los saldos absolutos de las cuentas sujetas al análisis.

El aumento en la razón corriente que se observa, responde a una mejora en la gestión de pagos, ya que la empresa está pagando más rápido a sus proveedores, lo cual se refleja en una reducción del período promedio de pago. Al cumplir sus obligaciones en menos tiempo, el pasivo corriente disminuye y, por ende, el efectivo y equivalentes al efectivo también se reducen. Es decir, el efecto positivo en la liquidez corriente no corresponde a un mayor nivel de efectivo, sino que responde a una gestión más eficiente de las obligaciones a corto plazo. En consecuencia, se puede reafirmar que la gestión de cuentas por pagar si impacta directamente en la liquidez de la empresa NATUCAM S.A.

Tabla 18. Indicadores de Liquidez y de Gestión año 2024 - 2023

Factor	Indicadores	2024	2023
Liquidez	Liquidez Corriente	\$ 1,40	\$ 1,28
	Prueba Ácida	\$ 0,96	\$ 0,90
	Capital de Trabajo	\$ 69.216,82	\$ 58.704,72
Gestión o Actividad	Razón de Cuentas por Cobrar	4,42 veces	9,05 veces
	Período Promedio de Cobro	82,60 días	40,31 días
	Período Promedio de Pago	55,67 días	68,78 días

Fuente: Empresa NATUCAM S.A.

A partir de la información financiera proporcionada por la empresa NATUCAM S.A., se calcularon las razones de liquidez y de gestión. La tabla 18 evidencia una razón corriente de \$ 1,40 en 2024 y \$ 1,28 en el año anterior, donde, según lo estipulado por (Marchena, 2023) un ratio de liquidez mayor a uno es óptimo, ya que sugiere que la empresa cuenta con suficiente dinero para pagar sus deudas a corto plazo. Aunque según (Ozalp, 2019) se prefiere un ratio de \$ 1,50 para los países en desarrollo como lo es Ecuador, con la finalidad de que no se corra el riesgo de suspender pagos. Con respecto al ratio de prueba ácida en 2024 se contó con \$ 0,96 para solventar las deudas a corto plazo sin considerar la venta del inventario, mientras que, en el 2023 con \$ 0,90, considerándose suficiente siempre y cuando el resultado fuese mayor o igual a 1 en función a lo señalado por (Ozalp, 2019).

A pesar de esto, el capital de trabajo registrado en 2024 es de \$ 69.216,82 y de \$ 58.704,72 en el período anterior, se alinean con la teoría de (Zutter & Smart, 2022), quienes señalan que, debido a la incertidumbre en la entrada de efectivo, las empresas deben mantenerse en un rango favorable de activos y pasivos corrientes para asegurar el cumplimiento de las obligaciones. En este caso, el margen presentado es coherente y responde a la

necesidad operativa de la empresa, sin indicios de una acumulación ineficiente de recursos. Por todo lo mencionado, es importante revisar detalladamente la estructura del activo corriente, con la finalidad de fortalecer la liquidez de la entidad.

Los indicadores de liquidez de NATUCAM S.A. reflejan una posición financiera moderadamente favorable, dado que, mantiene una liquidez corriente, sugiriendo una capacidad aceptable para cumplir sus obligaciones corrientes. No obstante, al excluir los inventarios, activos que en su mayoría no pueden ser de fácil conversión en efectivo, el índice de razón rápida desciende, revelando que los activos más líquidos no alcanzan a cubrir la totalidad del pasivo corriente, sugiriendo una dependencia en la rotación del inventario o del cobro oportuno de las cuentas por cobrar para mantener la solvencia operativa.

En cuanto a las razones de actividad, en 2023 las cuentas por cobrar rotaron 9 veces en el año, mientras que en el 2024 la rotación se redujo a tan solo 4 veces. En tal contexto, según lo señalado por (Macías Loor & Delgado Suárez, 2023), lo recomendable es que dichas cuentas giren entre 6 a 12 veces en el período. Por lo cual, se evidencia un desempeño desfavorable en 2024, ya que la frecuencia de recuperación de cuentas por cobrar estuvo por debajo del rango óptimo sugerido, lo que refleja una gestión deficiente de los créditos otorgados a los clientes. Por otro lado, el período promedio de cobro en el año 2024 fue de 82,60 días y, tomando en consideración que el promedio de días de los créditos otorgados es de 39, se evidencia un desfase significativo de 43,60 días entre el plazo pactado y el plazo real de recuperación, sugiriendo que, a pesar de que la empresa otorga a sus clientes mayoritariamente los créditos por poco más de un mes, los mismos demoran más casi tres meses en realizar los pagos. Resultado que compromete directamente la liquidez operativa, dado que retrasa el ingreso efectivo de recursos.

En 2024, la empresa registró un período promedio de pago de 55,67 días, mientras que el crédito promedio concedido por sus proveedores fue de 15 días, lo que revela una diferencia de 40,67 días. Esta discrepancia implica que la empresa NATUCAM S.A. está excediendo ampliamente los plazos acordados para el pago de sus obligaciones, lo que puede interpretarse como una gestión de pagos poco disciplinada, conllevando riesgos tanto operativos como comerciales. Aunque cabe destacar que existió una mejora respecto a 2023, cuando el PPP fue de 68,78 días.

La disminución en la razón de cuentas por cobrar y el aumento en el período promedio de cobro reflejan una menor eficiencia en la recuperación de la cartera, lo que afecta negativamente la liquidez. Además, el período promedio de pago es menor que el de cobro, indicando que la empresa paga antes de recuperar sus cuentas por cobrar, generando presión financiera y un desequilibrio en la gestión del capital de trabajo. Bajo el método de concordancia entre activos y pasivos corrientes desarrollado por (Brigham & Houston, 2020), lo ideal sería que el PPP sea igual o mayor al PPC, para que los cobros financien los pagos, es decir, una administración adecuada implica emparejar el vencimiento de las obligaciones con la recuperación de los activos que las respaldan. Con respecto al cálculo de los niveles de morosidad, para el año 2024 la morosidad de los clientes fue de 44,55%. De acuerdo con (Moreira Moreira & Mendoza Vincas, 2023) altos niveles de morosidad como este, afectan la capacidad de liquidez de las empresas, dado que producen un bajo índice de la razón de cuentas por cobrar, lo que perjudica y pone en riesgo la continuidad operativa de la empresa al no poder acceder a recursos necesarios para llevar a cabo las actividades de la misma.

4.2 Conclusiones

Una vez culminada la presente investigación y examinados los resultados obtenidos, se pueden formular una serie de conclusiones que dan respuesta a los objetivos planteados y permiten comprender con mayor profundidad la problemática abordada:

- A partir del cálculo de las razones financieras tanto de liquidez como de gestión correspondientes a los períodos 2024 y 2023, se pudo identificar que la empresa mantuvo niveles de liquidez moderados, presentando una mejora en dicho factor, dado que reflejó una mayor capacidad de pago a corto plazo. No obstante, los ratios de gestión o actividad muestran un deterioro en la eficiencia de la gestión de cuentas por cobrar, comprometiendo la recuperación de la cartera de clientes, es decir, del efectivo y consecuentemente afectando la operatividad del negocio si no se toman medidas correctivas de manera oportuna.
- Con base en los indicadores analizados, se determinó una mejora significativa en la liquidez corriente de la empresa NATUCAM S.A. durante el año 2024 con respecto con el 2023, evidenciada por el incremento tanto de la razón corriente como de la razón rápida. A su vez, el capital de trabajo aumentó considerablemente, lo cual sugiere que, pese a las deficiencias identificadas en la

gestión de cobros, la empresa ha fortalecido su posición financiera y operativa a corto plazo, mediante una mejor gestión de los pasivos a corto plazo.

- Al realizar una comparación de las razones financieras entre los años 2024 y 2023, se observaron variaciones significativas tanto de mejoras como de retrocesos en la gestión financiera de la empresa, reflejando, por un lado, una gestión de liquidez más sólida, mientras, por otro lado, un deterioro en la rotación de cuentas por cobrar, presentando un ciclo de cobro más prolongado. Simultáneamente, la disminución del período promedio de pago indicó que la empresa canceló sus obligaciones comerciales en un menor tiempo que el de la recuperación de sus cuentas por cobrar, reflejando un desequilibrio entre la gestión de cobros y pagos.
- El análisis del comportamiento del nivel de morosidad de los clientes durante el período 2024 – 2023 evidenció que, la morosidad de los clientes presentó un incremento abrupto entre ambos períodos, pasando de un nivel de morosidad prácticamente nulo a un nivel considerablemente elevado cercano al 50%. Este comportamiento demostró un debilitamiento en la gestión del riesgo crediticio, lo que requiere atención prioritaria.
- La clasificación de los clientes según los días de atraso en el pago permitió segmentar la cartera de forma estructurada, además de facilitar la identificación de los grupos de riesgo, los cuales serían los rangos donde se acumulan saldos más significativos con menor representatividad en cantidad de clientes.
- A través del cálculo de la relación porcentual de los clientes por días de atraso, se logró identificar que, una proporción significativa de los deudores se ubicó en tramos de menor morosidad, mientras que los valores más elevados se concentraron en los plazos de mora más extensos. En tal contexto, aunque la mayoría de los clientes presentan retrasos cortos entre 0 a 30 días, una parte importante del riesgo financiero se concentra en pocos clientes con atrasos superiores a 365 días, es decir, al año. Un claro ejemplo es el cliente codificado como C6 que mantiene una representación de más del 70% del total de créditos vencidos a más de un año. Esta relación porcentual resultó clave para establecer el peso relativo de cada grupo dentro de la cartera por cobrar y orientar decisiones sobre priorización y estrategias de recuperación.
- Del análisis realizado a la cartera por cobrar de los clientes, se identificaron los principales riesgos asociados a la cartera por cobrar. En primer lugar, el riesgo

operativo, relacionado con el aumento del ciclo de cobro de los créditos otorgados a los clientes, que limita la disponibilidad de liquidez necesaria para el correcto funcionamiento de las actividades empresariales, esto se da conjuntamente con el riesgo de morosidad, identificado por el aumento significativo del nivel de morosidad entre los períodos sujetos de análisis de la presente investigación. Además, se presenta un riesgo crediticio, evidenciado en los incumplimientos de las obligaciones comerciales de los clientes. Por último, el riesgo de concentración se evidencia en la vulnerabilidad que implica depender excesivamente de un reducido número de clientes o concentrar montos elevados en ellos, dado que el impacto negativo se amplifica ante posibles incumplimientos.

- En el análisis del nivel de morosidad de la empresa NATUCAM S.A. con sus proveedores se observó un incremento significativo en el año 2024 en comparación con el año 2023, similar al registrado en la morosidad de los clientes. La morosidad de la empresa aumentó en un 46,67%, este cambio porcentual refleja una disminución en la capacidad de pago de la empresa para cumplir oportunamente sus compromisos comerciales, lo cual podría derivar a impactos desfavorables: riesgos financieros, operativos como interrupciones en el suministro de bienes o servicios por parte de los proveedores y reputacionales como la pérdida de confianza de sus proveedores y su imagen frente al mercado.
- La clasificación de los proveedores según los días de atraso en los pagos reflejó que la empresa mantiene una mayor concentración de saldos atrasados en períodos intermedios, especialmente entre 61 y 180 días. La mayor proporción de la deuda vencida correspondió al proveedor identificado como P09, con el cual se evidencia un alto riesgo vinculado a la relación comercial. Los resultados conjuntamente, permitieron distribuir y segmentar a los proveedores según su nivel de atraso, facilitando la identificación de las cuentas pendientes que requieren atención prioritaria para mejorar la gestión de pagos y minimizar el impacto negativo derivado de la morosidad empresarial.

El estudio realizado sobre la gestión de las cuentas por cobrar y por pagar y su impacto en la liquidez de la empresa NATUCAM S.A. durante los períodos 2024 – 2023 permitió evidenciar un impacto directo que estos elementos ejercen sobre la liquidez de la empresa. La aplicación de herramientas y procedimientos financieros facilitó la identificación de desequilibrios en la gestión de cobros y pagos, lo que limitó la capacidad de la organización para responder oportunamente a sus compromisos. Si bien, de manera

superficial se presentaron niveles de mejora en la liquidez, se pudo comprobar que, si existió un impacto negativo en los saldos de las cuentas que conforman el activo corriente, particularmente en el efectivo y equivalentes del efectivo, aunque dicho impacto no fue de gran magnitud. Estos resultados destacan la importancia de implementar medidas correctivas en la administración financiera, con el fin de fortalecer la liquidez y garantizar la continuidad operativa de la empresa.

4.3 Recomendaciones

Se proponen a continuación una serie de recomendaciones orientadas a mejorar los procesos financieros y operativos de la empresa. Estas sugerencias buscan dar respuesta a las debilidades identificadas y reducir los riesgos asociados a las cuentas por cobrar y las obligaciones:

- Fortalecer la gestión de cuentas por cobrar a través de la implementación de políticas de crédito más estrictas, estableciendo los límites adecuados de acuerdo a la capacidad de pago de cada cliente. Además, es necesario automatizar procesos que permitan agilizar y mejorar la recuperación de las cuentas por cobrar, mantener una cartera actualizada que reduzca los plazos de morosidad y evite que las deudas se acumulen. También resulta crucial capacitar al personal encargado del área de cobranza para mejorar la eficiencia de su trabajo y optimizar la recuperación de los ingresos.
- Los resultados reflejan una mejora significativa en cuanto a la liquidez corriente de la empresa, a pesar de aquello, para consolidar estos logros se recomienda: implementar un sistema que permita monitorear los plazos de vencimiento y el control de los pagos, su vez, establecer mejores condiciones en la negociación con los proveedores, administrar correctamente el dinero para evitar desviaciones que afecten la liquidez de la empresa y dar un seguimiento constante a los indicadores financieros para identificar las variaciones y proceder de manera oportuna con las medidas correctivas que aseguren la estabilidad de la empresa.
- Tras el análisis de las razones financieras se determinó un desequilibrio en la gestión de cuentas por cobrar y pagar, por lo que resulta esencial aplicar mecanismos que permitan controlar la entrada y salida de efectivo con el fin de optimizar el cobro de las deudas haciendo que los clientes paguen antes del vencimiento para tener la posibilidad de cubrir las cuentas por pagar a través de

la negociación con los proveedores, y así evitar tensiones con la liquidez que puedan afectar la operatividad del negocio.

- Dado el riesgo crediticio evidenciado en el incremento del nivel de morosidad se recomienda a la empresa ser más selectiva al momento de conceder sus créditos por lo que debe realizar un análisis riguroso en el cual se evalúe y clasifique a los clientes de acuerdo a su historial de pago, la capacidad que tiene para endeudarse y como maneja su dinero. Además, se requiere de políticas de crédito más severas que establezcan las condiciones necesarias para minimizar el riesgo de pérdidas económicas. Para lo cual, sería adecuado establecer un límite máximo de crédito para cada cliente, así mismo determinar una fecha de pago, y en caso de existir un cliente nuevo solicitar una garantía.
- Implementar la segmentación de los clientes según los días de atraso con el fin de utilizarlo como un instrumento de análisis que permita identificar los grupos con mayor riesgo para aplicar estrategias de cobro eficientes para cada grupo y de esta manera mejorar el proceso de recuperación de cartera.
- Adoptar una estrategia de gestión que le prioridad a los clientes que mantienen atrasos que sobrepasan los 365 días, como en esta investigación se da el caso del cliente identificado con el código C06, el cual supera el 70% del total de la cartera vencida a largo plazo. La estrategia debe contar con planes de cobro más frecuentes, que mantengan convenios de pagos adecuados para cada cliente, una revisión de la capacidad de pago y, en caso de ser requerido, iniciar los procedimientos judiciales necesarios para la recuperación de cuentas por cobrar. A su vez, es recomendable que esta información forme parte de los reportes de riesgo crediticio de la empresa, a manera de guía para tomar decisiones empresariales basadas en datos reales sobre la distribución de la cartera.
- Para mitigar el riesgo operativo es necesario que la empresa implemente un sistema de cobro rápido para los saldos que están pendientes y a la par, realizar un seguimiento de las cuentas que ya han sido pagadas para llevar un control. En cuanto al riesgo de morosidad, es esencial diseñar estrategias de cobro que sean adecuadas para el riesgo de cada cliente, haciendo uso de los indicadores para de esta manera detectar a tiempo a los clientes que incumplen con sus obligaciones. Con respecto al riesgo crediticio, antes de conceder un crédito, la empresa debe asegurarse, a través de un análisis y evaluación financiera, que los clientes están

en la posibilidad de hacerse responsables de sus obligaciones. Por último, en lo que se refiere al riesgo de concentración, se recomienda a la empresa diversificar su base de clientes para que la recuperación de efectivo no dependa únicamente de un cliente, además es necesario monitorear como participan los clientes en relación con las cuentas por cobrar.

- Es imprescindible implementar un plan de mejora en la gestión financiera que priorice la regularización de obligaciones pendientes, a través de una planificación oportuna del flujo de efectivo, acuerdos de renovación con los proveedores y la adopción de cronogramas de pago de acuerdo a la realidad de la empresa. Del mismo modo, es importante que la empresa se fortalezca en el manejo de sus recursos, dando prioridad a los más urgentes con el fin de prevenir alguna afectación en la continuidad del negocio. Así mismo, resulta crucial mantener una comunicación transparente y constante con los proveedores buscando asegurar una buena relación comercial y salvaguardar la imagen corporativa en el mercado.
- Se recomienda implementar un sistema de pagos progresivos que permitan disminuir el riesgo de dependencia con los proveedores principales y también ajustar los acuerdos contractuales para evitar que se den futuros atrasos. Además, para mejorar el cumplimiento en el pago de las obligaciones es esencial incorporar como procedimiento de la empresa a la clasificación periódica de los proveedores de acuerdo a la antigüedad de sus saldos ya que esto fortalecerá las relaciones comerciales.

Referencias

- Avila Anastacio, N. M., Gil Caamaño , R. F., & Duque González, Á. (Abril de 2019). GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 1-13. <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/04/gestion-cuentas-cobrar.html>
- Bernal, C. A. (2016). *Metodología de la Investigación* (Cuarta ed.). Colombia: Pearson.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2020). *Fundamentos de Administración Financiera* (Decimoquinta ed.). Cengage Learning.
- Carrillo Punina, A. P., Tipán Tapia, L. A., & Benavides Ortiz, G. G. (2023). Comportamiento financiero de los principales sectores económicos del Ecuador. *Revista Tambara*, 21(118), 1806-1826. https://tambara.org/wp-content/uploads/2023/08/3.comportamientofinancieroSectores_Carrillo_et_al.pdf
- Castrellón Calderón, X., Cuevas Castillo, G. Y., & Calderón, R. E. (Julio-diciembre de 2021). LA IMPORTANCIA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS EN LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERA-CONTABLES. *Revista FAECO Sapiens*, 4(2), 82-96. https://revistas.up.ac.pa/index.php/faeco_sapiens/article/view/2179
- Católico Segura, D. (Abril-Junio de 2021). Las Normas Internacionales de Información Financiera y su relevancia informativa: evidencia empírica en empresas cotizadas de Colombia. *Contaduría y administración*, 66(2), 1-33. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2021.2395>
- Cortez, A., Lanchimba, B., & Caicedo, F. (Septiembre de 2024). Volatility of financial assets in industrial sector companies listed on the Quito Stock Exchange. *Universidad, Ciencia y Tecnología*, 28(122), 28-39. <https://doi.org/10.47460/uct.v28i122.763>
- Elizalde, L. (Septiembre de 2019). Los estados financieros y las políticas contables. *Digital Publisher CEIT*, 4(5-1). <https://doi.org/10.33386/593dp.2019.5-1.159>

- Fajardo Ortiz, M., & Soto González, C. O. (2018). *Gestión Financiera Empresarial* (Primera ed.). Machala, Ecuador: Editorial UTMACH.
<http://repositorio.uasb.edu.bo/handle/20.500.14624/1205>
- Fierro Martínez, Á. M., & Fierro Celis, F. A. (2015). *Contabilidad de activos con enfoque NIIF para las pymes* (Tercera ed.). ECOE EDICIONES.
- García Rodríguez, J. (2023). Análisis de estados financieros. *UNAM-FES Aragón*.
<https://doi.org/10.22201/fesa.9786073077408e.2023>
- García Zambrano, X. L., Maldonado Pazmiño, H. O., Galarza Morales, C. E., & Grijalva Guerrero, G. G. (2019). Control interno a la gestión de créditos y cobranzas en empresas comerciales minoristas en el Ecuador. *Espiraes revista multidisciplinaria de investigación*, 3(26), 14-27.
<https://doi.org/10.31876/re.v3i26.456>
- Gavilánez Luna, F. (2021). *Diseños y análisis estadísticos para experimentos agrícolas* (Primera ed.). Ediciones Díaz de Santos.
<https://www.editdiazdesantos.com/wwwdat/pdf/9788490523193.pdf>
- Gómez Escalonilla, G. (2021). Métodos y técnicas de investigación utilizados en los estudios sobre comunicación en España. *Revista Mediterránea De Comunicación*, 12(1), 115-127.
<https://www.doi.org/10.14198/MEDCOM000018>
- Guamán-Ramos, J. E., & Montero-Cobo, M. A. (2021). Estados financieros bajo impacto del COVID-19. Caso: Federación de Pequeños Exportadores Agropecuarios Orgánicos del Ecuador. *CIENCIAMATRIA*, 7(2 (7)).
<https://doi.org/10.35381/cm.v7i2.557>
- (2019). *Guía Complementaria para la Instrumentalización del Sistema de Titulación de Pregrado de la UTMACH*.
- Guim Bustos, P. E., Martillo Mielles, O., Guerrero Cortéz, V. A., & Carillo Pérez, F. X. (marzo-abril de 2023). Los estados financieros y las tomas de decisiones empresariales. *Digital Publisher CEIT*, 8(2), 149-160.
<https://doi.org/10.33386/593dp.2023.2.1679>

- Haro Sarango, A. F., Carranza Guerrero, M. N., López Solís, O. P., Mayorga Naranjo, C. E., & Morales Ramos, K. E. (2023). Razones financieras de liquidez y actividad: herramientas para la gestión empresarial y toma de decisiones. *LATAM Revista Latinoamericana De Ciencias Sociales Y Humanidades*, 4(1), 2405–2418.
<https://doi.org/10.56712/latam.v4i1.425>
- Haro Sarango, A. F., Chisag Pallmay, E. R., Ruiz Sarzosa, J. P., & Caicedo Pozo, J. E. (2024). Tipos y clasificación de las investigaciones: Types and classification of investigations. *LATAM Revista Latinoamericana De Ciencias Sociales Y Humanidades*, 5(2), 956 – 966.
<https://doi.org/https://doi.org/10.56712/latam.v5i2.1927>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta ed.). <https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>
- Herrera Estrella, M., Zúñiga, M. A., & Vera Santistevan, V. (2024). *Normas Internacionales de Información Financiera NIIF: un enfoque desde la Academia* (Primera ed.). Guayaquil, Ecuador: Editorial Abya Yala.
<https://doi.org/https://doi.org/10.17163/abyaups.64>
- International Accounting Standards Board. (2023). *Norma Internacional de Contabilidad 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición*. (2023). *Ley de Compañías. Ley*.
(2025). *Ley de Régimen Tributario Interno*. Quito: Registro Oficial.
- Loza Vega, I., & Preciado Romero, V. A. (julio-diciembre de 2020). Contribución de los activos intangibles al valor de la empresa que cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores. *Mercados Y Negocios*, 1(42), 75-92.
<https://doi.org/https://doi.org/10.32870/myn.v1i42.7411>
- Macías Enríquez, N. Y., & Rivera Guerrero, A. (2023). Gestión financiera y su incidencia en la liquidez de la empresa Action Grown en la ciudad de Guayaquil, año 2022. *Polo del Conocimiento*, 8(8), 96-117.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9152353>

- Macías Loor, F. I., & Delgado Suárez, M. (2023). Indicadores financieros y su relación con la toma de decisiones. *Polo del Conocimiento*, 8(2).
<https://doi.org/10.23857/pc.v8i2>
- Marchena, O. (2023). Los ratios financieros y su relación con la rentabilidad en una empresa de maquinaria pesada. *Escritos Contables Y De Administración*, 14(1).
<https://doi.org/10.52292/j.eca.2023.3576>
- Marcillo-Cedeño, C. A., Aguilar-Guijarro, C. L., & Gutiérrez-Jaramillo, N. D. (mayo-junio de 2021). Análisis financiero: una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia. *Digital Publisher CEIT*, 6(3).
<https://doi.org/10.33386/593dp.2021.3.544>
- Medina Romero, M. Á., Rojas León, C. R., Bustamante Hoces, W., Loaiza Carrasco, R. M., Martel Carranza, C. P., & Castillo Acobo, R. Y. (2023). *Metodología de la investigación: Técnicas e instrumentos de investigación* (Primera ed.). (S. Wilson, P. Aza, & A. Flores, Edits.) Puno, Perú: Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú S.A.C.
<https://doi.org/10.35622/inudi.b.080>
- Mejía C., N. J. (2021). Administración financiera como disciplina en organizaciones empresariales. *Revista Científica Global Negotium*, 4(1).
<https://doi.org/10.53485/rgn.v4i1.160>
- Miranda Beltrán, S., & Ortiz Bernal, J. A. (2020). Los paradigmas de la investigación: un acercamiento teórico para reflexionar desde el campo de la investigación educativa. *RIDE Revista Iberoamericana Para La Investigación Y El Desarrollo Educativo*, 11(21). <https://doi.org/10.23913/ride.v11i21.717>
- Montes Salazar, C. A., Montilla Galvis, O. d., & Mejía Soto, E. (octubre-diciembre de 2006). Análisis del marco conceptual para la preparación y presentación de estados financieros. *Redalyc*, 22(101).
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=21210103>
- Moreira Moreira, R. P., & Mendoza Vines, M. E. (2023). Factores determinantes que influyen en la morosidad de la Universidad San Gregorio de Portoviejo. *ECA Sinergia*, 14(1), 66-75. <https://doi.org/10.33936/ecasinergia.v14i1.4518>

- Muñoz Razo, C. (2015). *Cómo elaborar y asesorar una investigación de tesis* (Tercera ed.). Pearson Educación .
- Ñaupas Paitán, H., Mejía Mejía, E., Trujillo Román, I. R., Romero Delgado, H. E., Medina Bárcena, W., & Novoa Ramírez, E. (2023). *Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis* (Sexta ed.). Bogotá, Colombia: Ediciones de la U. <https://doi.org/978-958-792-465-7>
- Ozalp, A. (2019). Análisis financiero de las cooperativas de desarrollo agrícola: un caso de la región del Mediterráneo Occidental, Turquía. *New Medit*, 18(2), 119-132. <http://dx.doi.org/10.30682/nm1902h>
- Paz Quezada, L. (2017). La sociedad y sus elementos. Una aproximación al pensamiento de Rafael Alvira sobre los elementos que configuran una sociedad. *Dialnet*(17). <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6086151>
- Ramos Galarza, C. (2021). Editorial: Diseños de investigación experimental. *CienciAmérica*, 10(1), 1-7. <http://dx.doi.org/10.33210/ca.v10i1.356>
- RESCHIWATI, R., SYAHDINA, A., & HANDAYANI, S. (2020). Efecto de la liquidez, la rentabilidad y el tamaño de las empresas de valor firme. *Utopía y Praxis Latinoamericana*, 25(6). <https://doi.org/10.5281/zenodo.3987632>
- Rojas-Díaz, P. J., Gómez-Mora, E. I., & Gil-Marín, M. J. (2023). Indicadores financieros para el control de gestión en organizaciones. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 8(1). <https://doi.org/10.35381/r.k.v8i1.2613>
- Sambrano, J. (2020). *Métodos de investigación* (Primera ed.). Bogotá, Colombia: Alpha editorial.
- Sánchez Molina , A. A., & Murillo Garza, A. (2021). Enfoques metodológicos en la investigación histórica: cuantitativa, cualitativa y comparativa. *Debates por la historia*, 9, 147-181. <https://doi.org/10.54167/debates-por-la-historia.v9i2.792>
- Sanz Santolaria, C. J. (2011). La gestión de las cuentas a cobrar y a pagar: el factoring y el confirming. *Acciones E Investigaciones Sociales*(21). https://doi.org/10.26754/ojs_ais/ais.200521298
- Taborda Blandón, G. E., Castaño Zuluaga, B. S., Durán Vásquez, J. M., Conto López, R., & Reyes Moreno, E. R. (2024). Propuesta de modelo de analítica para flujo

- de caja en mipymes en Colombia. *Revista CEA*, 10(22), 1-33.
<https://doi.org/10.22430/24223182.2607>
- Terry Ponte, O. F., & Inocente Conopuma, S. B. (2021). Cuentas por pagar y capital de trabajo, en empresas cerveceras. *Revista Hechos Contables*, 1(2).
<https://doi.org/10.52936/rhc.v1i2.75>
- Vásquez Palma, M. F. (2014). HACIA LA RECONSTRUCCIÓN DEL CONCEPTO DE SOCIEDAD EN EL DERECHO. *Revista Chilena de Derecho Privado*(22).
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=370838888003>
- Vásquez Villanueva, C. A., Terry Ponte, O. F., Huaman Tito, M. J., & Cerna Carrazco, C. S. (2021). Ratios de liquidez y cuentas por cobrar: Análisis comparativo de las empresas del sector lácteo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima. *Revista Científica Visión De Futuro*, 25(2).
<https://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2021.25.02R.006.es>
- Vásquez Villanueva, C. A., Terry Ponte, O. F., Huaman Tito, M. J., & Cerna Carrazco, C. S. (2021). Ratios de liquidez y cuentas por cobrar: Análisis comparativo de las empresas del sector lácteo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima. *Revista Científica Visión De Futuro*, 25(2).
<https://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2021.25.02R.006.es>
- Vizcaíno Zúñiga, P. I., Cedeño Cedeño, R. J., & Maldonado Palacios, I. A. (2023). Metodología de la investigación científica: guía práctica. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(4), 9723-9762.
https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i4.7658
- Zambrano-Farías, F. J., Sánchez-Pacheco, M. E., & Correa-Soto, S. R. (2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador. *RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*.
<https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.03>
- Zutter, C., & Smart, S. (2022). *Principles of Managerial Finance* (16 ed.). Pearson Education Limited. <https://doi.org/978-0-13-694588-8>