



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA
PROCESO DE TITULACIÓN

ABRIL – AGOSTO 2024

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

POLÍTICAS DE CRÉDITOS Y COBRANZA DEL COMERCIAL " AVÍCOLA

TIMARSU & FA S.A.S." EN LA CIUDAD DE BABAHOYO

EGRESADA:

MARIA JOSE RAMOS ZAMBRANO

TUTOR:

ING. NAGUA BAZAN LEONARDO JAVIER

AÑO 2024

Contenido

Planteamiento problema.....	1
Justificación	3
Objetivos del estudio.....	4
Objetivo general.....	4
Objetivos específicos	4
Línea de Investigación	5
Articulación del tema.....	6
Marco conceptual.....	7
Políticas de Crédito.....	7
Definición y propósito de las políticas de crédito.....	7
Componentes clave de una política de crédito efectiva	8
Criterios para la evaluación de solicitudes de crédito.....	11
Gestión de Cobranzas	13
Definición y objetivos de la gestión de cobranzas.....	13
Análisis Financiero y Cuentas por Cobrar	14
Importancia de las cuentas por cobrar en la gestión financiera	14
Indicadores de Crédito	16
Definición de rentabilidad de crédito.....	16
Relación entre políticas de crédito y rentabilidad empresarial	16

Impacto de la eficiencia en la gestión de créditos en la rentabilidad general de la empresa	18
Indicadores	20
Marco metodológico	21
Resultados	22
Discusión de Resultados	25
Conclusiones	28
Recomendaciones	30
Referencias.....	33
Anexos	36
Carta de autorización	36
Antiplagio	37
Reportes	38
Entrevista	42
Fotos.....	44

Resumen

El estudio de caso sobre Avícola Timarsu & FA S.A.S. se centró en analizar la estructura y efectividad de las políticas de crédito y cobranzas de la empresa. Utilizando indicadores financieros como el índice de rotación de cuentas por cobrar (IRCC), el período medio de cobro (PMC), el retorno sobre la inversión (ROI) y la liquidez corriente, se evaluó la situación financiera de la empresa. Los resultados mostraron un incremento en las ventas a crédito y las cuentas por cobrar de \$91,685.00 en 2022 a \$99,955.80 en 2023, afectando negativamente la liquidez de la empresa. El IRCC disminuyó ligeramente de 11.93 a 11.77, y el PMC aumentó de 30.60 días a 31.01 días, lo que sugiere una menor eficiencia en la gestión de cobranzas. A pesar de un aumento en el ROI del 1.94% en 2022 al 2.25% en 2023, la empresa enfrenta desafíos significativos en la recuperación de cuentas y el mantenimiento de un flujo de efectivo adecuado. La liquidez corriente mejoró de 0.71 en 2022 a 1.39 en 2023, indicando una mejor capacidad para cumplir con obligaciones financieras a corto plazo. Se concluyó que es necesario revisar y ajustar las políticas de crédito, mejorar los procesos de cobranza y adoptar mejores prácticas y normas internacionales. Se recomendó una revisión exhaustiva de las políticas actuales, la implementación de tecnologías avanzadas para monitorear y recuperar cuentas, y la adopción de estándares globales para optimizar la gestión de cuentas por cobrar. Estas medidas son cruciales para mejorar la efectividad de las políticas de crédito y cobranzas, asegurar un flujo de efectivo estable y reducir el riesgo de morosidad.

Palabras claves

Políticas de crédito, cobranzas, cuentas por cobrar, gestión financiera, Avícola Timarsu & FA S.A.S.

Abstract

The case study on Avícola Timarsu & FA S.A.S. focused on analyzing the structure and effectiveness of the company's credit and collections policies. Using financial indicators such as the accounts receivable turnover ratio (IRCC), average collection period (PMC), return on investment (ROI), and current liquidity, the company's financial situation was evaluated. The results showed an increase in credit sales and accounts receivable from \$91,685.00 in 2022 to \$99,955.80 in 2023, negatively affecting the company's liquidity. The IRCC slightly decreased from 11.93 to 11.77, and the PMC increased from 30.60 days to 31.01 days, suggesting reduced efficiency in collections management. Despite an increase in ROI from 1.94% in 2022 to 2.25% in 2023, the company faces significant challenges in account recovery and maintaining adequate cash flow. Current liquidity improved from 0.71 in 2022 to 1.39 in 2023, indicating a better capacity to meet short-term financial obligations. It was concluded that it is necessary to review and adjust credit policies, enhance collection processes, and adopt best practices and international standards. Recommendations included a thorough review of current policies, implementing advanced technologies for account monitoring and recovery, and adopting global standards to optimize accounts receivable management. These measures are crucial for improving the effectiveness of credit and collections policies, ensuring stable cash flow, and reducing the risk of delinquency.

Keywords

Credit policies, collections, accounts receivable, financial management, Avícola Timarsu & FA S.A.S.

Planteamiento problema

La empresa Avícola SAS es una compañía que se dedica la comercialización de bienes de naturaleza avícola en efectivo y a crédito a nivel nacional. A pesar de que tiene una amplia expansión de sus ventas, esta sufre de varios inconvenientes serios en su área financiera y contable, debido que sus cuentas que aun no han sido canceladas han aumentado de manera significativa. Este incremento causó un alto crecimiento en sus cuentas por cobrar lo que les afecta en su situación económica. En este estudio de caso se va a estudiar las causas y sus efectos que esto ha causado a la entidad así como las posibles propuestas para solucionar estos problemas.

Estos aumentos de valores en las cuentas por cobrar no son muy buenos para la organización. En si las cuentas representan todo el dinero que las personas que vienen a ser clientes adeudan a las empresas por compra de un bien o servicio que se canceló a crédito. Estas tienen ventaja de hacer crecer a la empresa pero al mismo tiempo tiene la desventaja de desequilibrar la estabilidad financiera de las compañías porque hay clientes que no pagan a tiempo o no pagan nunca.

Un efecto de estos incrementos es la necesidad e importancia de crear una cuenta provisionada que contablemente se conoce como cuentas incobrables. Estas provisiones que se hace son en si estimaciones financieras de valores que quizás no se cobren a los largo del período. Mientras las ventas aumenten, también aumenta el peligro de no cobrar dichas ventas a crédito que se realizan. La provisión viene a ser un ajuste contable pero en los Estados Financieros dicho ajuste reduce la utilidad que le queda a los accionistas de la compañía.

El inconveniente primordial en la empresa es el aumento de las cuentas por cobrar lo que ocasiona que el flujo de dinero baje de manera drástica. Cuando los usuarios no pagan a tiempo es un problema porque se debe cubrir gastos administrativos, de ventas y impuestos a los entes

reguladores. Y si no se dispone de efectivo es un problema muy serio porque la entidad deberá recurrir a préstamos a instituciones financieras y eso aumenta al mismo tiempo sus obligaciones que en este casos son los prestamos bancarios.

La utilización constante de financiamiento externo para solucionar problemas de liquidez puede acarrear efectos negativos a largo plazo para la empresa. Un nivel elevado de endeudamiento puede provocar insolvencia si la compañía no logra generar el flujo de efectivo necesario para cumplir con sus obligaciones. Asimismo, un historial marcado por retrasos en los pagos y deudas significativas puede perjudicar la reputación crediticia de la empresa, dificultando y encareciendo el acceso a financiamiento en el futuro.

Justificación

Este análisis se realiza con el fin de examinar las causas y efectos del porque el aumento de manera drástica de las cuentas por cobrar de la entidad y poder encontrar soluciones óptimas para recomendárselas a los administradores y que las puedan aplicar en el área contable donde se manejan estos rubros. Lo que se quiere conseguir es recuperar dinero para que la provisión de cuentas incobrables no afecte mucho a la utilidad de sus dueños y a las capacidades de pago que tiene la organización actualmente. El problema es el incremento de cuentas y para abordar este inconveniente se debe reconocer y mirar las causas y límites que tiene la entidad para ofrecer ventas a crédito.

Si se mira o identifica las causas y límites, la empresa se va a beneficiar mucho y podrá mejorar su flujo de dinero para sus trabajadores, proveedores y demás obligaciones financieras que posee sea está a corto o largo plazo. Y esto se hace mediante establecimiento de políticas claras y eficientes de crédito, de esa manera se va a evitar muchos problemas y la morosidad bajará en los informes financieros y el ajuste se podrá ubicar en un punto correcto, sin afectar ni beneficiar a la organización.

Este estudio detalla el problema financiero que tienen relación estrecha con el incremento de las cuentas en la empresa Avícola Timarsu & FA S.A.S. cuando se identifica los puntos clave de la problemática se puede mejorar la situación actual de la empresa, la administración de los créditos y de los cobros que se realiza. Con todo esto la entidad podrá sostener la situación económica y tomar decisiones más acertadas sobre sus dinero y futuras inversiones. Asimismo se puede optimizar diversos procesos y reducir tiempo en el departamento de cobranza y seguir de cerca los pasos y soluciones que se vayan a aplicar.

Objetivos del estudio

Objetivo general

Verificar la existencia de una normativa de políticas de crédito y cobranzas en el comercial "Avícola Timarsu & FA S.A.S"

Objetivos específicos

- Analizar la estructura actual de las políticas de crédito y cobranzas existentes en Avícola Timarsu & FA S.A.S. para identificar su alcance y efectividad.
- Evaluar la implementación y cumplimiento de las políticas de crédito y cobranzas en la empresa mediante la revisión de documentos y registros financieros.
- Proponer mejoras basadas en buenas prácticas y normas internacionales que optimicen las políticas de crédito y cobranzas, asegurando un mejor control y gestión de las cuentas por cobrar.

Línea de Investigación

El tema "Políticas de Créditos y Cobranza del Comercial 'Avícola Timarsu & FA S.A.S.' en la ciudad de Babahoyo" está estrechamente relacionado con las líneas y sublíneas de investigación en gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control, así como con la gestión financiera, tributaria y compromiso social.

En el ámbito de la administración financiera, el análisis y la evaluación de las políticas de crédito y cobranza requieren una revisión minuciosa de la situación económica de la empresa. Esto incluye el estudio de las cuentas por cobrar, el flujo de caja y la capacidad de la empresa para gestionar su liquidez. Este tipo de análisis es fundamental para identificar riesgos financieros y sugerir mejoras que optimicen las políticas actuales.

Desde la perspectiva de la gestión administrativa y el control, la revisión y perfeccionamiento de las políticas de crédito y cobranza implica establecer directrices y procedimientos claros que orienten las operaciones diarias de la empresa. La evaluación de la implementación y el cumplimiento de estas políticas también requiere una auditoría interna para garantizar que las prácticas financieras se ajusten a las normas establecidas y sean efectivas en la reducción de riesgos. Esto es esencial para mantener la transparencia y la rendición de cuentas en la gestión financiera de la empresa.

La gestión tributaria también es relevante, ya que al evaluar las políticas de crédito y cobranza es necesario considerar el cumplimiento de las normativas fiscales. Una adecuada administración de las cuentas por cobrar puede influir en la declaración y pago de impuestos, evitando posibles sanciones. Además, las propuestas de mejora pueden incluir recomendaciones para asegurar que las políticas cumplan con las obligaciones tributarias.

Articulación del tema

El tema "Políticas de Créditos y Cobranza del Comercial 'Avícola Timarsu & FA S.A.S.' en la ciudad de Babahoyo" se articula de manera significativa con los temas de vinculación y prácticas preprofesionales, específicamente en la aplicación de procesos contables, financieros y tributarios en el sector público y privado bajo la supervisión docente. Este vínculo es crucial para asegurar que los estudiantes de contabilidad y finanzas adquieran experiencia práctica y aplicable en un entorno real de negocios.

La evaluación y mejora de las políticas de crédito y cobranza en Avícola Timarsu & FA S.A.S. permite a los estudiantes aplicar sus conocimientos teóricos en situaciones prácticas. Al analizar la estructura actual de las políticas de crédito, los estudiantes pueden emplear técnicas de análisis financiero y contable para identificar áreas de mejora. Este proceso no solo fortalece sus habilidades técnicas, sino que también les permite comprender la importancia de una gestión financiera eficaz en el funcionamiento de una empresa.

Además, la supervisión docente en la implementación de estas prácticas asegura que los estudiantes reciban orientación experta y feedback constante, lo que es esencial para su desarrollo profesional. La evaluación de la implementación y cumplimiento de las políticas de crédito y cobranza les brinda a los estudiantes la oportunidad de practicar auditorías internas y controles financieros, habilidades vitales en cualquier carrera contable o financiera.

La aplicación de mejoras basadas en buenas prácticas y normas internacionales permite a los estudiantes familiarizarse con las regulaciones tributarias y su impacto en las operaciones empresariales. Al proponer y supervisar la implementación de nuevas políticas, los estudiantes pueden observar de primera mano cómo las decisiones financieras afectan la liquidez, el riesgo de morosidad y la sostenibilidad financiera de la empresa.

Marco conceptual

Políticas de Crédito

Definición y propósito de las políticas de crédito

Las políticas de crédito son un conjunto de directrices y procedimientos establecidos por una empresa para gestionar la extensión de crédito a sus clientes. Estas políticas determinan los criterios y condiciones bajo los cuales se concede crédito, incluyendo términos de pago, límites de crédito y procedimientos de cobranza. En esencia, las políticas de crédito establecen las reglas que guían la relación crediticia entre la empresa y sus clientes, asegurando que el crédito se otorgue de manera responsable y que el riesgo asociado se gestione adecuadamente. (Saldaña, 2019)

El propósito principal de las políticas de crédito es mitigar el riesgo financiero. Están diseñadas para minimizar el riesgo de impago al definir criterios claros para la evaluación de la solvencia de los clientes. Esto ayuda a evitar otorgar crédito a aquellos que presentan un alto riesgo de no cumplir con sus obligaciones de pago. Además, las políticas de crédito mejoran el flujo de efectivo de la empresa al establecer términos de pago y procedimientos de cobranza efectivos, asegurando que los pagos se reciban de manera oportuna. Esto es crucial para mantener un flujo de efectivo saludable, lo que a su vez permite a la empresa cumplir con sus propias obligaciones financieras y operativas.

Unas políticas de crédito bien diseñadas y comunicadas también pueden fortalecer las relaciones con los clientes al proporcionar claridad y previsibilidad. Los clientes sabrán qué esperar en términos de crédito y pago, lo que puede mejorar la confianza y la satisfacción. Además, las políticas de crédito proporcionan un marco estructurado para la gestión de cuentas por cobrar, facilitando el seguimiento y la recuperación de los pagos pendientes, y contribuyendo a reducir el número de cuentas morosas e incobrables. (Valdivia Tafur, 2019)

El cumplimiento normativo es otro propósito clave de las políticas de crédito. Estas políticas aseguran que la empresa cumpla con las regulaciones y normativas vigentes relacionadas con la concesión de crédito y la gestión de cobranzas, evitando sanciones y problemas legales. Finalmente, al gestionar el riesgo y el flujo de efectivo de manera eficaz, las políticas de crédito permiten a la empresa crecer de manera sostenible. Una gestión financiera sólida proporciona los recursos necesarios para reinvertir en la empresa y aprovechar nuevas oportunidades de negocio, contribuyendo a la estabilidad y el crecimiento sostenido de la empresa.

Componentes clave de una política de crédito efectiva

Una política de crédito efectiva es fundamental para gestionar el riesgo financiero y asegurar un flujo de efectivo saludable en una empresa. A continuación, se detallan los componentes clave que deben incluirse en una política de crédito bien estructurada:

Criterios de Evaluación de Clientes:

- **Análisis de Solvencia:** Evaluación de la capacidad de pago de los clientes potenciales mediante el análisis de su historial crediticio, situación financiera actual y referencias comerciales.
- **Calificación de Riesgo:** Asignación de una calificación de riesgo basada en los resultados del análisis de solvencia, lo que ayuda a determinar los términos y condiciones del crédito otorgado.

Límites de Crédito:

- **Determinación de Montos Máximos:** Establecimiento de límites de crédito personalizados para cada cliente en función de su capacidad de pago y su calificación de riesgo.

- Revisión y Ajuste de Límites: Implementación de procedimientos para revisar y ajustar periódicamente los límites de crédito en respuesta a cambios en la situación financiera del cliente o en el entorno económico.

Términos y Condiciones de Pago:

- Plazos de Pago: Definición de los plazos estándar de pago (por ejemplo, 30, 60, 90 días) y cualquier descuento por pago anticipado.
- Condiciones de Descuento: Ofrecimiento de incentivos para pagos anticipados, como descuentos por pronto pago, para fomentar la liquidez. (Perugachi et al., 2022)

Procedimientos de Cobranza:

- Recordatorios y Seguimiento: Establecimiento de un calendario para enviar recordatorios de pago antes y después de la fecha de vencimiento.
- Acciones de Cobranza: Definición de los pasos a seguir en caso de incumplimiento de pago, incluyendo llamadas telefónicas, cartas de demanda y, en última instancia, acciones legales si es necesario.

Políticas de Gestión de Riesgo:

- Diversificación de Riesgo: Estrategias para diversificar el riesgo crediticio mediante la distribución del crédito entre múltiples clientes y sectores.
- Uso de Garantías: Requerimiento de garantías o colaterales en casos de clientes con mayor riesgo crediticio.

Proceso de Aprobación de Créditos:

- Roles y Responsabilidades: Clarificación de las responsabilidades del personal involucrado en el proceso de evaluación y aprobación de créditos.

- Autorizaciones: Definición de los niveles de autorización necesarios para aprobar créditos en función del monto y del riesgo asociado. (García Bravo, 2021)

Monitoreo y Control de Créditos:

- Seguimiento Regular: Implementación de sistemas para monitorear continuamente el comportamiento de pago de los clientes y la salud de las cuentas por cobrar.
- Informes Periódicos: Generación de informes periódicos sobre el estado de las cuentas por cobrar, incluyendo análisis de antigüedad de saldos y tasas de morosidad.

Políticas de Incobrabilidad:

- Provisión para Cuentas Incobrables: Establecimiento de criterios y procedimientos para provisionar adecuadamente cuentas por cobrar que se consideran incobrables.
- Criterios de Baja de Créditos: Definición de los criterios bajo los cuales una cuenta por cobrar se da de baja como pérdida incobrable.

Capacitación y Comunicación:

- Formación del Personal: Capacitación continua del personal en políticas de crédito, técnicas de evaluación de riesgo y procedimientos de cobranza.
- Comunicación Interna: Asegurar que todos los departamentos relevantes estén informados y alineados con las políticas de crédito para una implementación coherente.

Cumplimiento Normativo:

- Regulaciones Vigentes: Asegurarse de que las políticas de crédito cumplan con todas las regulaciones y normativas locales e internacionales aplicables.
- Auditorías y Revisiones: Realización de auditorías internas y revisiones periódicas para garantizar el cumplimiento continuo de las políticas y su efectividad. (Murillo-Robles y Palacios-Cedeño, 2022)

Criterios para la evaluación de solicitudes de crédito

La evaluación de solicitudes de crédito es un proceso crítico que determina la viabilidad y el riesgo asociado con la concesión de crédito a un cliente. Este proceso debe ser meticuloso y basado en criterios bien definidos para asegurar que la empresa pueda minimizar los riesgos de impago y mantener un flujo de efectivo saludable. A continuación se detallan los criterios esenciales para la evaluación de solicitudes de crédito.

Análisis de Solvencia

El análisis de solvencia es el primer paso en la evaluación de una solicitud de crédito. Este análisis implica revisar detalladamente la capacidad del cliente para cumplir con sus obligaciones financieras. Se examina el historial crediticio del cliente, que incluye sus antecedentes de pago con otros proveedores y cualquier registro de morosidad o incumplimiento de pagos. Además, se evalúan los estados financieros del cliente, como el balance general y el estado de resultados, para determinar su estabilidad financiera y su capacidad para generar ingresos suficientes para cubrir sus deudas. Este análisis proporciona una visión clara de la solvencia del cliente y su capacidad para asumir nuevas obligaciones de crédito.

Evaluación del Historial Crediticio

El historial crediticio del cliente es un indicador clave de su comportamiento de pago futuro. Se recopilan informes de crédito de agencias de calificación crediticia que proporcionan información sobre el historial de pagos, el nivel de endeudamiento y cualquier registro de incumplimientos o bancarrotas. Un buen historial crediticio indica que el cliente tiene un comportamiento responsable en la gestión de sus deudas, mientras que un historial deficiente puede ser una señal de alerta. Esta evaluación ayuda a la empresa a tomar decisiones informadas

sobre la concesión de crédito y a establecer términos de pago adecuados. (Gutiérrez Peralta y Peralta Castillo, 2021)

Capacidad de Pago

La capacidad de pago del cliente se evalúa mediante el análisis de sus ingresos y flujo de efectivo. Se considera la relación entre los ingresos del cliente y sus obligaciones financieras actuales, conocido como el ratio de cobertura de servicio de la deuda. Un ratio alto indica que el cliente tiene suficiente ingreso para cubrir sus deudas, mientras que un ratio bajo sugiere un mayor riesgo de impago. Este análisis permite a la empresa establecer límites de crédito apropiados y asegurarse de que el cliente puede cumplir con los términos de pago acordados.

Capital y Patrimonio

El análisis del capital y el patrimonio del cliente proporciona información sobre su solidez financiera a largo plazo. Se revisa la estructura de capital del cliente, incluyendo sus activos y pasivos, para determinar su capacidad para soportar pérdidas financieras y su resiliencia ante fluctuaciones económicas. Un cliente con un patrimonio neto sólido y una baja proporción de deuda sobre patrimonio se considera menos riesgoso, ya que tiene más recursos disponibles para cumplir con sus obligaciones de crédito. (Romero Romero, 2024)

Condiciones del Mercado

Las condiciones del mercado y el entorno económico en el que opera el cliente también son factores importantes a considerar. La evaluación incluye un análisis del sector en el que se encuentra el cliente, su posición competitiva y cualquier riesgo externo que pueda afectar su capacidad de pago. Por ejemplo, un cliente en un sector en declive o altamente volátil puede representar un riesgo mayor, mientras que un cliente en una industria estable y en crecimiento puede ser considerado más seguro.

Garantías y Colaterales

La disponibilidad de garantías o colaterales puede mitigar el riesgo asociado con la concesión de crédito. Las garantías son activos que el cliente ofrece como respaldo del crédito solicitado. En caso de incumplimiento, estos activos pueden ser utilizados para recuperar el monto adeudado. La evaluación de la calidad y el valor de las garantías ofrecidas es crucial para asegurar que sean suficientes y líquidas en caso de necesidad de ejecución.

Evaluación Cualitativa

Además de los factores cuantitativos, la evaluación cualitativa del cliente también juega un papel importante. Esto incluye la reputación del cliente, su experiencia en el sector, la estabilidad de su gestión y la relación previa con la empresa. Factores como la ética empresarial, la transparencia y la comunicación abierta pueden influir positivamente en la decisión de otorgar crédito. (Franco Gómez, 2019)

Gestión de Cobranzas

Definición y objetivos de la gestión de cobranzas

La gestión de cobranzas se refiere al conjunto de procesos y estrategias implementados por una empresa para asegurar que los pagos de las cuentas por cobrar se realicen de manera oportuna y eficiente. Este proceso incluye desde la emisión de facturas hasta la recuperación de pagos atrasados. La gestión de cobranzas es esencial para mantener un flujo de efectivo saludable y minimizar el riesgo de morosidad. Una gestión de cobranzas efectiva no solo se enfoca en recuperar pagos atrasados, sino también en prevenir la acumulación de deudas incobrables mediante la implementación de políticas y procedimientos claros. (Cavero Rojas, 2019)

El primer y principal objetivo de la gestión de cobranzas es maximizar el flujo de efectivo de la empresa. Al asegurar que los pagos se reciban a tiempo, la empresa puede mantener un flujo

de caja constante que es crucial para financiar sus operaciones diarias, pagar a proveedores y cumplir con otras obligaciones financieras. Un flujo de efectivo saludable también permite a la empresa aprovechar oportunidades de inversión y crecimiento sin la necesidad de recurrir a financiamiento externo costoso.

Otro objetivo crucial es minimizar el riesgo de morosidad y las pérdidas por deudas incobrables. Esto se logra mediante la implementación de políticas de crédito rigurosas y el seguimiento proactivo de las cuentas por cobrar. La gestión de cobranzas debe incluir estrategias para identificar y abordar cuentas que comienzan a mostrar signos de retraso en los pagos. Al intervenir tempranamente, la empresa puede negociar planes de pago y tomar medidas correctivas antes de que las cuentas se conviertan en incobrables. (Díaz y Flores Enríquez, 2021)

Análisis Financiero y Cuentas por Cobrar

Importancia de las cuentas por cobrar en la gestión financiera

Las cuentas por cobrar desempeñan un papel crucial en la gestión financiera de una empresa, ya que representan los montos pendientes que los clientes deben pagar por bienes o servicios adquiridos a crédito. La importancia de las cuentas por cobrar se extiende a varios aspectos fundamentales de la salud financiera y operativa de la empresa.

Gestión del Ciclo de Efectivo

Las cuentas por cobrar son una parte integral del ciclo de efectivo de una empresa. La eficiente gestión de estas cuentas permite a la empresa convertir las ventas a crédito en efectivo disponible para financiar operaciones diarias y cumplir con otras obligaciones financieras. Un ciclo de efectivo optimizado es crucial para mantener la liquidez y la estabilidad financiera, permitiendo a la empresa responder rápidamente a oportunidades de inversión y fluctuaciones en el mercado.

Impacto en la Rentabilidad y Rentabilidad sobre Activos

La gestión efectiva de las cuentas por cobrar también tiene un impacto directo en la rentabilidad empresarial. Al acelerar la conversión de cuentas por cobrar en efectivo, la empresa puede mejorar su rentabilidad al reducir los costos financieros asociados con la financiación de capital de trabajo. Además, una reducción en el período medio de cobro puede aumentar la rentabilidad sobre activos (ROA), un indicador clave de la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ganancias. (Cedeño-Mero et al., 2021)

Control del Riesgo Crediticio

Las cuentas por cobrar son un reflejo del riesgo crediticio que la empresa asume al extender crédito a sus clientes. Una gestión adecuada de estas cuentas implica la evaluación rigurosa del crédito antes de la venta, establecimiento de límites de crédito adecuados y seguimiento proactivo del comportamiento de pago de los clientes. Esto ayuda a minimizar el riesgo de morosidad y pérdidas por cuentas incobrables, protegiendo así la salud financiera de la empresa y su capacidad para mantener operaciones estables a largo plazo.

Mejora de las Relaciones con Clientes

Una gestión profesional y eficiente de las cuentas por cobrar también puede fortalecer las relaciones con los clientes. Procesos claros y transparentes de facturación y cobro pueden mejorar la satisfacción del cliente al ofrecer términos de crédito flexibles y facilitar opciones de pago. Mantener una comunicación abierta y respetuosa durante el proceso de cobro puede fomentar la lealtad del cliente y promover relaciones comerciales duraderas.

Optimización de los Procesos Administrativos

Además de los beneficios financieros y operativos, una gestión eficiente de cuentas por cobrar también optimiza los procesos administrativos dentro de la empresa. El uso de sistemas automatizados y herramientas de gestión de cuentas por cobrar ayuda a reducir la carga

administrativa, minimizando errores y mejorando la eficiencia del personal dedicado a estas funciones. Esto libera recursos internos para actividades estratégicas y de valor añadido que impulsan el crecimiento y la innovación empresarial. (Larrea Cerna y Mego Castillo, 2020)

Indicadores de Crédito

Definición de rentabilidad de crédito

Los indicadores de rentabilidad de crédito son métricas financieras utilizadas por las empresas para evaluar la efectividad y la eficiencia de sus políticas de crédito y cobranzas. Estos indicadores proporcionan información crucial sobre la rentabilidad generada a partir de las ventas a crédito y ayudan a identificar áreas de mejora en la gestión del crédito y las cobranzas. Al monitorear estos indicadores, las empresas pueden tomar decisiones informadas sobre cómo ajustar sus políticas de crédito para maximizar el rendimiento y minimizar el riesgo financiero. En esencia, los indicadores de rentabilidad de crédito son herramientas clave para asegurar que la extensión de crédito a los clientes contribuye positivamente a la salud financiera de la empresa. (Heredia Llatas, 2019)

Relación entre políticas de crédito y rentabilidad empresarial

La relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad empresarial es fundamental, ya que las decisiones relacionadas con la extensión de crédito tienen un impacto directo en la salud financiera y el éxito a largo plazo de una empresa. Las políticas de crédito establecen las condiciones bajo las cuales la empresa otorga crédito a sus clientes, afectando significativamente tanto los ingresos como los riesgos financieros.

Impacto en los Ingresos y Ventas

Las políticas de crédito juegan un papel crucial en la generación de ingresos. Al ofrecer términos de crédito a los clientes, una empresa puede aumentar las ventas al facilitar la compra de

productos y servicios. Esto es especialmente importante en sectores donde la competencia es alta y ofrecer crédito puede diferenciar a una empresa de sus competidores. Sin embargo, las políticas deben ser diseñadas cuidadosamente para equilibrar la expansión de ventas con la gestión del riesgo de crédito. Una política de crédito demasiado restrictiva puede limitar las oportunidades de ventas, mientras que una política demasiado liberal puede aumentar el riesgo de morosidad y pérdidas por cuentas incobrables.

Impacto en la Liquidez y Flujo de Efectivo

Las políticas de crédito también tienen un impacto directo en la liquidez y el flujo de efectivo de la empresa. Al extender crédito a los clientes, la empresa incurre en un período de tiempo en el que los ingresos generados por las ventas no se materializan en efectivo inmediato. Esto puede afectar la capacidad de la empresa para cubrir costos operativos, pagar a proveedores y cumplir con otras obligaciones financieras a corto plazo. Una gestión efectiva del crédito busca equilibrar la extensión de crédito con la necesidad de mantener un flujo de efectivo positivo y estable. (Pardo Soto, 2019)

Impacto en la Rentabilidad y Riesgo Financiero

La rentabilidad empresarial se ve directamente afectada por las políticas de crédito a través de varios indicadores financieros. Por un lado, una política de crédito efectiva puede aumentar la rentabilidad al generar mayores ingresos y permitir la expansión de mercado. Sin embargo, esto debe estar respaldado por una gestión prudente del riesgo de crédito para evitar pérdidas por cuentas incobrables. La rentabilidad neta también puede verse influenciada por la reducción de costos asociados con la recuperación de deudas y la provisión para cuentas incobrables.

Estrategias para Mejorar la Rentabilidad a través de Políticas de Crédito

Para maximizar la rentabilidad empresarial a través de políticas de crédito, las empresas deben considerar estrategias como la personalización de términos de crédito según el perfil de riesgo del cliente, la implementación de sistemas de evaluación de crédito efectivos que consideren la capacidad de pago y la solvencia del cliente, y la vigilancia activa del desempeño financiero de los clientes para identificar signos tempranos de problemas de pago. Además, es crucial establecer límites de crédito adecuados y políticas de cobranza claras que aseguren una gestión proactiva de cuentas por cobrar. (Sandoval Romero, 2022)

Impacto de la eficiencia en la gestión de créditos en la rentabilidad general de la empresa

La eficiencia en la gestión de créditos tiene un impacto significativo en la rentabilidad general de una empresa. Cuando se administra de manera efectiva, la gestión de créditos no solo mejora el flujo de efectivo y la liquidez, sino que también optimiza el rendimiento financiero en varios aspectos clave.

Mejora del Flujo de Efectivo

Una gestión eficiente de créditos permite a la empresa acelerar el ciclo de conversión de efectivo. Al cobrar las cuentas por cobrar más rápidamente y reducir el período medio de cobro, se mejora el flujo de efectivo operativo. Esto significa que la empresa tiene más liquidez disponible para financiar operaciones diarias, pagar a proveedores a tiempo y aprovechar oportunidades de inversión sin necesidad de recurrir a préstamos costosos. Un flujo de efectivo saludable es fundamental para la estabilidad financiera y el crecimiento sostenible de la empresa.

Reducción del Riesgo de Morosidad

Una gestión eficiente de créditos también ayuda a mitigar el riesgo de morosidad. Al establecer políticas claras de crédito y evaluación de clientes, la empresa puede identificar y evitar

clientes con mayor riesgo de incumplimiento. Esto se logra mediante la aplicación de criterios rigurosos de evaluación de crédito, análisis de solvencia y establecimiento de límites de crédito adecuados. La reducción de la tasa de morosidad minimiza las pérdidas por cuentas incobrables y protege la rentabilidad al mantener bajos los costos asociados con la recuperación de deudas. (Bancayan Vega, 2019)

Optimización del Uso de Recursos

Una gestión eficiente de créditos optimiza el uso de recursos financieros y humanos de la empresa. Al automatizar y estandarizar procesos de crédito y cobranzas, se reducen los costos operativos y se mejora la eficiencia del personal dedicado a estas funciones. La implementación de sistemas de información adecuados y tecnología avanzada también facilita la recopilación y el análisis de datos financieros, proporcionando insights precisos para la toma de decisiones estratégicas.

Mejora de la Rentabilidad y Rentabilidad sobre Activos

La mejora en la gestión de créditos contribuye directamente a la rentabilidad general de la empresa. Un menor riesgo de morosidad y una mayor eficiencia en la recuperación de pagos significan menos pérdidas por cuentas incobrables y una mejor utilización de los activos financieros. Esto se refleja en una mayor rentabilidad sobre activos (ROA), que es un indicador clave de la eficacia con la que la empresa utiliza sus recursos para generar beneficios.

Impulso a la Imagen y Relaciones con Clientes

Además de los beneficios financieros directos, una gestión eficiente de créditos también mejora la imagen y las relaciones con los clientes. Procesos de cobranza transparentes y respetuosos fortalecen la confianza del cliente y fomentan relaciones comerciales duraderas. Los

clientes valoran la claridad en las políticas de crédito y la facilidad de pago, lo que puede resultar en una mayor fidelidad y referencias positivas hacia la empresa. (Zambrano-Cedeño, 2021)

Indicadores

Índice de Rotación de Cuentas por Cobrar: Este indicador muestra con qué rapidez la empresa convierte sus cuentas por cobrar en efectivo. Un índice alto indica una gestión eficiente de las cuentas por cobrar, lo que contribuye a un flujo de efectivo más rápido y mejora la liquidez.

Período Medio de Cobro: indica el tiempo promedio que tarda la empresa en cobrar sus cuentas por cobrar. Un período de cobro más corto refleja una gestión eficiente de cobros, mejora el flujo de efectivo y reduce el riesgo de morosidad. Dado que Avícola Timarsu & FA S.A.S. está enfrentando problemas de liquidez debido a retrasos en los pagos de los clientes, reducir el PMC ayudaría a mejorar su flujo de caja. (Carrión, 2022)

ROI: es un indicador financiero clave que mide la rentabilidad obtenida en relación con la inversión realizada. Se calcula dividiendo la ganancia neta obtenida de la inversión por el costo de la inversión, y se expresa como un porcentaje o una proporción. Este indicador es fundamental para evaluar la eficiencia con la que una empresa utiliza sus recursos financieros para generar ganancias.

Liquidez Corriente: es un indicador financiero utilizado para evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo utilizando sus activos circulantes. También conocido como Ratio de Liquidez Corriente o Current Ratio en inglés, se calcula dividiendo los activos circulantes entre los pasivos circulantes de la empresa. (Garcés Cajas, 2019)

Marco metodológico

Para el estudio de caso sobre las políticas de crédito y cobranza de Avícola Timarsu & FA S.A.S., se implementó una metodología integral que combinó métodos cualitativos y bibliográficos. El método cualitativo se utilizó para adentrarse en las percepciones y prácticas relacionadas con las políticas financieras de la empresa (Lopezosa, 2023). Inicialmente, se llevaron a cabo entrevistas con el personal de crédito, personal de cobranza. Estas entrevistas proporcionaron una visión detallada de las políticas vigentes, los procesos de evaluación de crédito, los métodos de cobranza utilizados y las opiniones sobre la efectividad de las estrategias implementadas.

Paralelamente, se aplicó el método bibliográfico para contextualizar las prácticas en Avícola Timarsu & FA S.A.S. dentro de un marco teórico más amplio. Esto implicó una revisión exhaustiva de la literatura académica, informes financieros y estudios de caso relacionados con la gestión de créditos y cobranzas en sectores similares (Pineda Mesias, 2022). La revisión bibliográfica permitió identificar mejores prácticas, evaluar riesgos crediticios y comparar los resultados obtenidos en la empresa con investigaciones previas. Temas como políticas de crédito, Componentes clave de una política de crédito efectiva y gestión de cobranzas fueron analizados en profundidad, proporcionando un respaldo teórico sólido para la investigación.

Las entrevistas, fueron fundamentales para capturar datos cualitativos directamente de los responsables de la gestión de créditos dentro de la empresa. Este enfoque permitió explorar en detalle la implementación y efectividad de las políticas de crédito, así como los desafíos específicos enfrentados en la gestión de cuentas por cobrar. Por otro lado, la revisión de literatura complementó este análisis al ofrecer un marco teórico robusto y evidencia empírica previa que sirvió de guía para evaluar y comparar las prácticas en Avícola Timarsu & FA S.A.S.

Resultados

Los resultados son los siguientes:

Tabla 1

Tabla de cuentas por cobrar

Mes	2022 (\$)	%	2023 (\$)	%
Enero	\$ 1,546.25	1.69%	\$ 2,150.35	2.15%
Febrero	\$ 2,643.75	2.88%	\$ 3,285.45	3.29%
Marzo	\$ 3,760.45	4.10%	\$ 4,390.55	4.39%
Abril	\$ 4,875.15	5.32%	\$ 5,475.65	5.48%
Mayo	\$ 5,980.25	6.52%	\$ 6,580.75	6.58%
Junio	\$ 7,025.35	7.66%	\$ 7,645.85	7.65%
Julio	\$ 8,150.55	8.89%	\$ 8,790.95	8.79%
Agosto	\$ 9,280.65	10.12%	\$ 9,865.05	9.87%
Septiembre	\$ 10,375.75	11.32%	\$ 11,090.15	11.10%
Octubre	\$ 11,540.85	12.59%	\$ 12,300.25	12.31%
Noviembre	\$ 12,680.95	13.83%	\$ 13,545.35	13.55%
Diciembre	\$ 13,825.05	15.08%	\$ 14,835.45	14.84%
Total	\$ 91,685.00	100.00%	\$ 99,955.80	100%

Fuente: Avícola Timarsu & FA S.A.S.

Avícola Timarsu & FA S.A.S. enfrenta serios problemas financieros debido al aumento significativo en sus ventas a crédito, lo cual ha resultado en un crecimiento considerable de las cuentas por cobrar. Los datos de 2022 y 2023 muestran que las cuentas por cobrar aumentaron de \$91,685.00 a \$99,955.80, lo que indica un incremento en las ventas a crédito que no se han convertido rápidamente en efectivo. Este incremento en las cuentas por cobrar impacta negativamente la liquidez de la empresa, inmovilizando capital que podría ser utilizado para cubrir gastos operativos y obligaciones financieras a corto plazo.

La distribución mensual de las cuentas por cobrar revela una tendencia ascendente a lo largo del año, con los valores más altos en diciembre, lo cual puede estar asociado a un aumento estacional en las ventas. Sin embargo, esta tendencia también sugiere que la empresa enfrenta dificultades para cobrar sus cuentas a tiempo, especialmente en los últimos meses del año. Esto se

ve reflejado en la falta de flujo de efectivo disponible para cubrir los costos operativos y pagos a proveedores, exacerbando la situación financiera precaria de la empresa.

Los porcentajes de cuentas por cobrar en relación con el total son similares en ambos años, aunque hay un ligero aumento en los primeros meses de 2023. Este patrón puede indicar una dispersión más uniforme de las ventas a crédito a lo largo del año, pero también subraya un problema persistente de gestión de cobros. A medida que más ventas se realizan a crédito, la empresa corre un riesgo mayor de morosidad y cuentas incobrables, lo que puede resultar en la necesidad de incrementar las provisiones para cuentas incobrables y reducir aún más la rentabilidad.

La creciente acumulación de cuentas por cobrar y la dificultad para convertir estas cuentas en efectivo de manera oportuna indican una ineficiencia en la gestión de cobros de la empresa. Esto no solo afecta el flujo de caja, sino que también obliga a la empresa a recurrir a financiamiento externo para mantener sus operaciones, incrementando los gastos financieros debido a los intereses de los préstamos. Estos costos adicionales afectan negativamente la rentabilidad y pueden llevar a una situación de endeudamiento excesivo, aumentando el riesgo de insolvencia.

Índice de rotación de cuentas por cobrar

$$IRCC = \frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Promedio de ventas}}$$

Tabla 2

Índice de rotación de cuentas por cobrar

Año	Ventas a crédito	Promedio de ventas	Resultado
2022	\$ 91,685.00	\$ 7,685.65	\$ 11.93
2023	\$ 99,955.80	\$ 8,492.90	\$ 11.77

Elaborado por María José Ramos Zambrano

En 2022, el IRCC fue de 11.93, indicando que la empresa rotó sus cuentas por cobrar aproximadamente 11.93 veces. Sin embargo, en 2023, el índice disminuyó ligeramente a 11.77. Esta ligera disminución podría sugerir una desaceleración en la eficiencia con la que se gestionan las cuentas por cobrar. Aunque el cambio es pequeño, es importante observar esta tendencia para asegurar que no haya un problema creciente en la gestión de crédito o en el comportamiento de pago de los clientes.

Período medio de cobro

$$PMC = \frac{365}{IRCC}$$

Tabla 3
Período medio de cobro

Año	Días	IRCC	Resultado
2022	365	\$ 11.93	\$ 30.60
2023	365	\$ 11.77	\$ 31.01

Elaborado por María José Ramos Zambrano

En 2022, el PMC fue de 30.60 días, mientras que en 2023 aumentó a 31.01 días. Este aumento en el período medio de cobro sugiere que la empresa está tardando más tiempo en recuperar sus cuentas. Aunque el cambio es mínimo, podría reflejar desafíos en la gestión de cobranza o cambios en el comportamiento de pago de los clientes. Es crucial investigar esta tendencia para evitar problemas mayores de liquidez.

ROI

$$ROI = \frac{Ganancia\ neta}{Inversión} \times 100$$

Tabla 4
ROI

Año	Ganancia neta	Inversión	Resultado
2022	\$ 23,419.33	\$ 1,208,982.24	1.937110966
2023	\$ 2,188.12	\$ 97,396.21	2.246613202

Elaborado por María José Ramos Zambrano

En 2022, el ROI fue de 1.94%, lo que indica una rentabilidad relativamente baja sobre la inversión. Sin embargo, en 2023, el ROI aumentó a 2.25%, mostrando una mejora en la rentabilidad. Este incremento es una señal positiva y sugiere que la empresa ha logrado utilizar su capital invertido de manera más eficiente, a pesar de los desafíos en otras áreas.

Liquidez corriente

$$LC = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Tabla 5
Liquidez corriente

Año	Activo corriente	Pasivo corriente	Resultado
2022	\$ 377,727.14	\$ 530,399.19	0.712156329
2023	\$ 319,175.17	\$ 229,618.76	1.390022183

Elaborado por María José Ramos Zambrano

En 2022, la liquidez corriente era de 0.71, lo que indicaba que la empresa tenía solo el 71% de sus pasivos corrientes cubiertos por activos corrientes. Sin embargo, en 2023, este ratio mejoró significativamente a 1.39, lo que sugiere una capacidad mejorada para cumplir con las obligaciones financieras inmediatas. Esta mejora en la liquidez corriente es una señal positiva, ya que indica una gestión más efectiva del capital de trabajo y una mejor posición financiera a corto plazo.

Discusión de Resultados

Avícola Timarsu & FA S.A.S. tiene una estructura de políticas de crédito y cobranzas que incluye varios componentes clave diseñados para gestionar el riesgo y asegurar el flujo de efectivo. En cuanto a la política de otorgamiento de crédito, la empresa realiza una evaluación de clientes mediante un análisis detallado del historial crediticio, solvencia financiera y referencias comerciales de nuevos clientes. Para clientes existentes, se revisa periódicamente su comportamiento de pago para ajustar límites de crédito y condiciones.

Además, se establecen límites de crédito específicos basados en la capacidad de pago de cada cliente y se ajustan según el comportamiento de pago y la evolución del negocio del cliente. Las condiciones de pago estándar incluyen plazos como neto a 30 días, con descuentos por pronto pago y penalizaciones por pagos tardíos, incluyendo intereses por mora. La política de gestión de cobranzas de la empresa cubre aspectos esenciales como la facturación puntual y precisa, el seguimiento de pagos y las acciones de cobranza. La facturación se realiza de manera puntual, detallada y, preferiblemente, utilizando sistemas electrónicos para asegurar la entrega rápida y precisa.

Se implementa un sistema de monitoreo continuo para rastrear el estado de las cuentas por cobrar, con recordatorios automáticos de pago antes y después de la fecha de vencimiento. Las acciones de cobranza incluyen estrategias de contacto progresivo, comenzando con recordatorios suaves y escalando a llamadas telefónicas y visitas personales si es necesario, así como el uso de agencias de cobranza externas para cuentas que se vuelven morosas después de un período determinado. La empresa también establece criterios claros para identificar cuentas incobrables y crear provisiones adecuadas, revisando periódicamente la cartera de cuentas por cobrar para ajustar las provisiones según sea necesario.

Además, la política de comunicación y coordinación interna es crucial para la efectividad de las políticas de crédito y cobranzas. La empresa realiza capacitación regular del personal de ventas y cobranzas en políticas de crédito y técnicas de cobranza efectivas, con programas de actualización sobre cambios en políticas y procedimientos. También se asegura de mantener un flujo de información continuo entre los departamentos de ventas, contabilidad y cobranzas, con reuniones periódicas para revisar el estado de las cuentas por cobrar y coordinar acciones correctivas.

La evaluación de las políticas de crédito y cobranzas en Avícola Timarsu & FA S.A.S. revela que, aunque la empresa ha experimentado un crecimiento en sus ventas a crédito, este aumento ha generado desafíos significativos en la gestión de cuentas por cobrar y en la liquidez. El incremento en las cuentas por cobrar indica que la empresa está extendiendo más crédito a sus clientes, lo cual puede ser una estrategia de expansión. Sin embargo, este aumento también sugiere que la empresa está enfrentando dificultades para convertir estas cuentas en efectivo de manera eficiente.

La acumulación de cuentas por cobrar ha impactado negativamente el flujo de efectivo, limitando la capacidad de la empresa para cubrir sus gastos operativos y obligaciones financieras a corto plazo. La disminución en el Índice de Rotación de Cuentas por Cobrar (IRCC) sugiere que la eficiencia en la conversión de cuentas por cobrar en efectivo ha disminuido ligeramente. Aunque el cambio es pequeño, es importante para la empresa prestar atención a esta tendencia. Una disminución en el IRCC puede indicar que los clientes están demorando más en pagar, lo que podría estar relacionado con problemas en el proceso de cobranza o con un cambio en el comportamiento de los clientes.

El aumento en el Período Medio de Cobro (PMC) confirma que la empresa está tardando más tiempo en recuperar sus cuentas por cobrar. Este incremento, aunque moderado, es indicativo de problemas potenciales en la gestión de cobros. Un período más largo para cobrar las cuentas puede llevar a una mayor acumulación de cuentas por cobrar y a una presión adicional sobre la liquidez de la empresa.

A pesar de estos problemas en la gestión de cuentas por cobrar, la mejora en el Retorno sobre la Inversión (ROI) sugiere que la empresa ha sido capaz de utilizar su capital invertido de manera más eficiente. Esta mejora en la rentabilidad, a pesar de los desafíos en la gestión de cobros,

indica que la empresa está logrando generar más beneficios a partir de sus inversiones, lo que es una señal positiva para su desempeño financiero general.

La significativa mejora en la Liquidez Corriente es otra señal positiva. El aumento en este indicador muestra que la empresa ha mejorado su capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Este cambio sugiere que, a pesar de los problemas en la gestión de cuentas por cobrar, la empresa ha tomado medidas para mejorar su situación de liquidez, posiblemente ajustando su manejo del capital de trabajo o revisando sus políticas de crédito.

Mientras que la empresa ha mostrado una mejora en su rentabilidad y liquidez, los problemas persistentes en la gestión de cuentas por cobrar y el período medio de cobro requieren atención. Es crucial que la empresa revise y ajuste sus políticas de crédito y cobranzas para mejorar la eficiencia en la recuperación de cuentas y asegurar una gestión financiera más equilibrada. Implementar medidas para optimizar la recuperación de cuentas por cobrar puede ayudar a mantener la liquidez y continuar con el crecimiento sostenible a largo plazo.

Conclusiones

- El análisis de la estructura actual de las políticas de crédito y cobranzas de Avícola Timarsu & FA S.A.S. revela que, aunque la empresa cuenta con una política bien definida para otorgar crédito y gestionar cobranzas, existen áreas de mejora significativas. Las políticas actuales incluyen una evaluación detallada del historial crediticio de los clientes y establecen límites de crédito y condiciones de pago. Sin embargo, la efectividad de estas políticas se ve comprometida por un aumento en las cuentas por cobrar y un periodo medio de cobro en expansión. La tendencia de aumento en las cuentas por cobrar indica que la empresa enfrenta desafíos para convertir sus ventas a crédito en efectivo oportunamente, lo que sugiere que la

estructura actual, aunque adecuada en teoría, necesita ajustes para mejorar su implementación práctica.

- La evaluación de la implementación y el cumplimiento de las políticas de crédito y cobranzas mediante la revisión de documentos y registros financieros ha demostrado que, aunque las políticas están establecidas, su efectividad en la práctica es insuficiente. Los resultados muestran un aumento en las cuentas por cobrar y un período medio de cobro que se ha alargado, reflejando problemas en la recuperación oportuna de las cuentas. A pesar de que la empresa realiza una facturación puntual y tiene sistemas para el seguimiento de pagos, la eficacia de estas medidas se ve afectada por una falta de control en la ejecución de estrategias de cobranza. Esto sugiere que la implementación de las políticas necesita ser revisada y reforzada para cumplir con sus objetivos de manera más efectiva.
- El impacto de las políticas de crédito y cobranza en la rentabilidad y la liquidez de Avícola Timarsu & FA S.A.S. ha sido notable. A pesar de una ligera mejora en el ROI, el aumento en las cuentas por cobrar y la extensión del período medio de cobro han afectado la liquidez de la empresa. La mejora en el índice de liquidez corriente en 2023 indica una mejor capacidad para cumplir con obligaciones a corto plazo, pero el incremento en las cuentas por cobrar sigue afectando negativamente la disponibilidad de efectivo para operaciones diarias. Esta situación subraya la necesidad de una revisión integral de las políticas de crédito y cobranzas para alinear mejor los procesos con los objetivos de rentabilidad y liquidez de la empresa.

Recomendaciones

- Dado el aumento en las cuentas por cobrar y el incremento en el período medio de cobro, se recomienda realizar una revisión exhaustiva de las políticas de crédito y cobranza actuales. Es crucial ajustar los límites de crédito y las condiciones de pago para alinearlos mejor con la capacidad de pago de los clientes y las condiciones del mercado. Se sugiere implementar un proceso de evaluación más riguroso y continuo para clientes existentes, así como adoptar medidas para mejorar la puntualidad en el cobro, como la reducción de los plazos de pago o el establecimiento de incentivos más atractivos para el pronto pago. La actualización de las políticas debe basarse en un análisis detallado del comportamiento de pago de los clientes y en una evaluación periódica de la eficacia de las estrategias de cobranza.
- Para abordar la ineficiencia en la gestión de cobros, se recomienda fortalecer los procesos actuales mediante la implementación de estrategias más agresivas y sistemáticas de seguimiento y recuperación de cuentas. Esto puede incluir la integración de tecnologías avanzadas para el monitoreo de cuentas y la automatización de recordatorios de pago. También se sugiere establecer procedimientos claros para el manejo de cuentas morosas, incluyendo la posibilidad de utilizar agencias de cobranza externas de manera más efectiva cuando sea necesario. Además, es importante capacitar al personal de cobranza en técnicas avanzadas y en el uso de herramientas tecnológicas que puedan mejorar la recuperación de cuentas vencidas y reducir el período medio de cobro.

- Para optimizar las políticas de crédito y cobranza y asegurar un mejor control y gestión de las cuentas por cobrar, se recomienda la adopción de buenas prácticas y normas internacionales. Esto incluye la implementación de un marco de referencia basado en estándares globales, como las normas internacionales de contabilidad y gestión de crédito, que pueden proporcionar directrices claras para la evaluación de riesgos y la administración de créditos. La empresa debería considerar la consulta con expertos en gestión de crédito y cobranzas para desarrollar e integrar prácticas avanzadas que ayuden a reducir el riesgo de morosidad y mejorar la eficiencia en el manejo de cuentas por cobrar. Esta integración de normas internacionales no solo puede mejorar la efectividad de las políticas existentes, sino también proporcionar una base sólida para la toma de decisiones y la optimización continua de la gestión financiera.

Referencias

- Bancayan Vega, M. (2019). Impacto de la gestión financiera y propuesta de mejora en la rentabilidad de la Corporación HDC S.A.C. Chiclayo 2013 – 2017. *Tesis*. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Carrión, D. (2022). Los indicadores financieros y el impacto en la insolvencia de las empresas. *Servicios Académicos Intercontinentales SL*(261).
- Cavero Rojas, J. C. (2019). Propuesta de gestión de recaudación de impuesto predial según Mintzberg para reducir la morosidad, Servicio de Administración Tributaria Tarapoto, 2017. *Tesis*. Universidad César Vallejo.
- Cedeño-Mero, R. A., López-Chávez, A. M., & Zambrano-Loor, R. M. (2021). Las cuentas por cobrar y el impacto financiero en la empresa. *Revista Científica de Educación Superior y Gobernanza Interuniversitaria*, 2(4).
- Díaz, L., & Flores Enríquez, D. Y. (2021). Gestión de Cobranza: un abordaje teórico desde el ámbito financiero: Collection Management: a theoretical approach from the financial field. *Revista Maya*, 1(5). <https://doi.org/https://doi.org/10.33996/maya.v1i1.6>
- Franco Gómez, M. d. (2019). Determinantes del acceso al crédito para la PYME del Ecuador. *Conrado*, 15(67).
- Garcés Cajas, C. G. (2019). Indicadores financieros para la toma de decisiones en la Empresa Disgarta. *Tesis*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- García Bravo, M. E. (2021). Análisis del proceso de control interno en cooperativas de ahorro y crédito. *Cooperativismo y Desarrollo*, 9(1).
- Gutiérrez Peralta, S. D., & Peralta Castillo, A. L. (2021). Incidencia de la aplicación de las políticas de crédito y cobranza en la recuperación de cartera del Súper Las Segovias, S.A. de la

- ciudad de Estelí, Nicaragua, durante el primer semestre del año 2020. *Revista Científica de FAREM-Estelí: Medio ambiente, tecnología y desarrollo humano*, 5(38), 149-165.
- Heredia Llatas, F. D. (2019). Gestión De La Morosidad Para Mejorar La Rentabilidad De La Caja De Ahorro Y Crédito De Jose Leonardo Ortiz – 2018. *ZHOECOEN*, 11(2), 92–103.
- Larrea Cerna, L. A., & Mego Castillo, M. F. (2020). Administración de cuentas por cobrar y su impacto en el capital de trabajo para el mejoramiento de la gestión financiera de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín filial Chiclayo - periodos 2014-2015. *Tesis*. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Lopezosa, C. (2023). ChatGPT y software CAQDAS para el análisis cualitativo de entrevistas: pasos para combinar la inteligencia artificial de OpenAI con ATLAS.ti, Nvivo y MAXQDA. *Tesis*. Universitat Pompeu Fabra.
- Murillo-Robles, M. A., & Palacios-Cedeño, N. M. (2022). Cartera vencida y la liquidez de la empresa Camposanto y Exequiales Jardines de la Paz Jipijapa, periodo 2019-2020. *Dominio De Las Ciencias*, 8(2), 154–205.
<https://doi.org/https://doi.org/10.23857/dc.v8i2.2750>
- Pardo Soto, R. N. (2019). El crédito empresarial y sus efectos en la rentabilidad y la calidad de inversión de las empresas de turismo en el Distrito de Ayacucho, 2017. *Tesis*. ULADECH.
- Perugachi, L., Jaramillo, D., & Flores, E. (2022). Propuesta sistema de gestión de crédito, para reducir el riesgo en microempresas no financieras del cantón Otavalo, Cayambe y Tabacundo (Ecuador). *Revista Espacios*, 43(10), 6.
- Pineda Mesias, L. I. (2022). Manejo de la conducta del paciente pediátrico mediante el método decir-mostrar-hacer. Revisión bibliográfica. *Odontología*, 24(1).

- Romero Romero, J. A. (2024). Propuesta de mejora del proceso de tiempos de respuesta a solicitudes de Crédito Personal en Evaluación Centralizada de una Institución Bancaria Aplicando la Metodología Lean Six Sigma. *Tesis*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Saldaña, M. (2019). Políticas de crédito y su incidencia en la morosidad de la financiera Mibanco del distrito de Trujillo, año 2017. *Tesis*. Universidad Nacional de Trujillo.
- Sandoval Romero, K. E. (2022). La morosidad y su influencia en la rentabilidad de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Cusco S.A., agencia Moquegua, período 2019-2020. *Tesis*. Universidad César Vallejo .
- Valdivia Tafur, H. R. (2019). La política de créditos y su efecto en la rentabilidad económica y financiera de la Caja Municipal de Trujillo, Agencia Cruz de Piedra de Cajamarca, 2018. *Tesis*. Universidad Nacional de Cajamarca.
- Zambrano-Cedeño, J. P. (2021). Análisis de la gestión administrativa y su impacto en la rentabilidad de la empresa pinturas Mundocolor, del cantón Santo Domingo. *Polo del Conocimiento: Revista científico - profesional*, 6(4), 763-780.

Anexos

Carta de autorización



Babahoyo, 17 de Mayo del 2024

CARTA DE AUTORIZACIÓN

Magister

Eduardo Galeas Guijarro

DECANO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA

En su despacho

Saludos cordiales.

A petición de la parte interesada:

Yo, **CARRIEL NAVARRETE MARLON FABRICIO**, PROPIETARIO DEL COMERCIAL **AVICOLA TIMARSU Y FA S.A.S** DE LA CIUDAD DE BABAHOYO con **RUC 1203838873001**.

Por medio de la presente autorizo a la Srta. **RAMOS ZAMBRANO MARÍA JOSÉ** con cédula de identidad **1208592764**, estudiante de la carrera **CONTABILIDAD Y AUDITORÍA** cursando el 8vo semestre en la **UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**, para que efectúe la investigación de su estudio de caso, titulado: **"POLITICAS DE CRÉDITOS Y COBRANZAS DEL COMERCIAL AVICOLA TIMARSU Y FA S.A.S EN LA CIUDAD DE BABAHOYO"**.

Comprometiéndome a proporcionarle la información necesaria para el desarrollo de dicho estudio de caso antes mencionado.

Sin otro particular, me suscribo.

Atentamente,

CARRIEL NAVARRETE MARLON

Propietario

RUC: 1203838873001.

avicolatimarsu@gmail.com

0994355989.

Antiplagio



CERTIFICADO DE ANÁLISIS
magister

actividad2-201923

8%
Textos sospechosos



6% Similitudes

0% similitudes entre comillas
0% entre las fuentes mencionadas

< 1% Idiomas no reconocidos

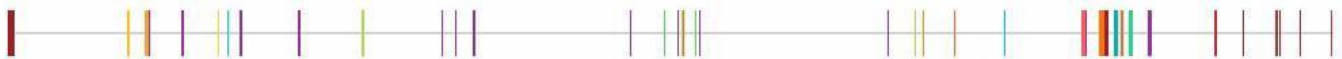
3% Textos potencialmente generados por la IA

Nombre del documento: actividad2-201923.docx
ID del documento: 77b3cc9019abd0a5b1f4355cf75047f15491848
Tamaño del documento original: 1,32 MB

Depositante: NAGUA BAZAN LEONARDO JAVIER
Fecha de depósito: 2/8/2024
Tipo de carga: interface
fecha de fin de análisis: 2/8/2024

Número de palabras: 9699
Número de caracteres: 66.708

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes principales detectadas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	dspace.utb.edu.ec http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/handle/49000/15340/E-UTB-FAFI-CA-000267.pdf?sequence=1 9 fuentes similares	1%		Palabras idénticas: 1% (121 palabras)
2	dspace.utb.edu.ec http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/49000/15779/1/E-UTB-FAFI-CA-000389.pdf 8 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (69 palabras)
3	dspace.utb.edu.ec http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/49000/12775/1/E-UTB-FAFI-CA-000737.pdf 8 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (82 palabras)
4	dspace.utb.edu.ec http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/49000/13854/1/E-UTB-FAFI-CA-000152.pdf 9 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (67 palabras)
5	Documento de otro usuario #709687 El documento proviene de otro grupo 3 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (64 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	dspace.utb.edu.ec http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/handle/49000/15699/E-UTB-FAFI-CA-000325.pdf?sequence=1	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (40 palabras)
2	dspace.utb.edu.ec http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/49000/15694/1/E-UTB-FAFI-CA-000320.pdf	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (36 palabras)
3	dspace.utb.edu.ec http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/handle/49000/15372/E-UTB-FAFI-CA-000298.pdf?sequence=1	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (36 palabras)
4	dspace.utb.edu.ec http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/handle/49000/15357/E-UTB-FAFI-CA-000284.pdf?sequence=1	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (34 palabras)
5	dspace.utb.edu.ec http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/49000/14076/1/E-UTB-FAFI-CA-000183.pdf	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (29 palabras)

Reportes



AVÍCOLA TIMARSU & FA S.A.S.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022

ACTIVO

CORRIENTE

Efectivo y equivalentes al efectivo	\$	67,770.72
Cuentas por Cobrar locales	\$	91,685.00
(-) Deterioro de cuentas por cobrar	-\$	4,718.07

IMPUESTOS CORRIENTES

Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (Impuesto a la Renta)	\$	6,512.36
--	----	----------

INVENTARIOS

Inventario de materia prima	\$	216,477.13
Inventario de productos terminados	\$	216,477.13

TOTAL ACTIVO CORRIENTE

\$ 377,727.14

NO CORRIENTE

PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO

Muebles y enseres	\$	8,995.00
Maquinaria y Equipo de oficina	\$	733,961.97
Equipo de computo	\$	5,719.21
Edificios	\$	635,817.38
Vehículos	\$	225,794.50
Otras propiedades	\$	245,382.40
(-) Depreciación acumulada	-\$	494,016.17

ACTIVOS BIOLÓGICOS

Animales vivos en crecimiento	\$	216,325.68
(-) Depreciación acumulada	-\$	216,325.68

TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE

\$ 1,361,654.29

TOTAL ACTIVO

\$ 1,739,381.43

PASIVO

CORRIENTE

Cuentas por pagar locales	\$	225,087.85
Instituciones financieras	\$	215,055.76
Administración tributaria	\$	12,935.48
Obligación con el IESS	\$	50,062.88
Beneficios a empleados	\$	21,336.58
Otros pasivos corrientes	\$	5,920.64

TOTAL PASIVO CORRIENTE

\$ 530,399.19

TOTAL PASIVO

\$ 530,399.19

PATRIMONIO

Capital Suscrito	\$	204,000.00
Reserva Legal	\$	18,521.64
Reservas facultativas y estatutarias	\$	106,290.15
Utilidades acumuladas	\$	161,839.85
Pérdidas acumuladas	-\$	345,010.83
Utilidad del ejercicio	\$	23,419.33
Ganancia acumulada por NIIF	\$	59,200.87
Reserva de capital	\$	980,721.23

TOTAL PATRIMONIO

\$ 1,208,982.24

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO

\$ 1,739,381.43


CARAEL NAVARRETE MARLON FABRICIO
REPRESENTANTE LEGAL


MOPOSITA BUNAY XAVIER ALEJANDRO
CONTADOR



AVÍCOLA TIMARSU & FA S.A.S.

**ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022**

INGRESOS		
INGRESOS ORDINARIOS		\$ 5,199,725.24
Venta de bienes	\$ 5,199,725.24	
INGRESOS COMISIONISTAS		\$ 17,814.15
Ingresos por comisiones	\$ 17,814.15	
TOTAL INGRESOS		\$ 5,217,539.39
COSTO DE VENTAS		\$ 4,619,283.95
Costo de ventas y producción	\$ 4,619,283.95	
(+) Inventario inicial de bienes no producidos	\$ 216,477.13	
(+) Compras netas de bienes no producidos	\$ 4,835,761.08	
(-) Inventario final de materia prima	-\$ 216,477.13	
(-) Inventario final de productos terminados	-\$ 216,477.13	
UTILIDAD BRUTA		\$ 598,255.44
GASTOS		
GASTOS DE VENTA		\$ 413,051.56
Sueldos, salarios y demás remuneraciones que constituyen materia gravada del iess	\$ 246,743.18	
Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva)	\$ 33,751.97	
Beneficios sociales e indemnizaciones	\$ 30,819.22	
Gasto planes beneficios empleados	\$ 3,875.55	
Mantenimiento y reparaciones	\$ 66,714.64	
Gastos de viajes	\$ 25,662.33	
Servicios básicos	\$ 5,484.67	
AMORTIZACIONES		\$ 69,812.99
Intangibles	\$ 69,812.99	
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 61,716.73
Gastos de gestión	\$ 15,319.98	
Impuestos y contribuciones	\$ 46,396.75	
GASTOS FINANCIEROS		\$ 4,333.09
Portafolios de terceros	\$ 3,510.11	
Fondo administrado	\$ 822.98	
OTROS GASTOS		\$ 8,523.07
Otros	\$ 8,523.07	
TOTAL GASTOS		\$ 557,437.44
UTILIDAD		\$ 40,818.00
15% Participación trabajadores	\$ 6,122.70	
UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 34,695.30
25% Impuesto a la Renta	\$ 8,673.83	
UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL		\$ 26,021.48
10% Reserva Legal	\$ 2,602.15	
UTILIDAD NETA		\$ 23,419.33


CARRIEL NAVARRÉTE MARLON FABRICIO
REPRESENTANTE LEGAL


MOPOSITA BUNAY XAVIER ALEJANDRO
CONTADOR



AVÍCOLA TIMARSU & FA S.A.S.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023

ACTIVO

CORRIENTE

Efectivo y equivalentes al efectivo	\$	6,489.51
Cuentas por Cobrar locales	\$	99,955.80

IMPUESTOS CORRIENTES

Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (Impuesto a la Renta)	\$	6,512.36
--	----	----------

INVENTARIOS

Inventario de materia prima	\$	206,217.50
-----------------------------	----	------------

TOTAL ACTIVO CORRIENTE

\$ 319,175.17

NO CORRIENTE

PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO

Muebles y enseres	\$	8,995.00
Maquinaria y Equipo de oficina	\$	1,970.00
Equipo de computo	\$	5,719.21
(-) Depreciación acumulada	-\$	8,844.41

TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE

\$ 7,839.80

TOTAL ACTIVO

\$ 327,014.97

PASIVO

CORRIENTE

Cuentas por pagar locales	\$	32,115.69
Instituciones financieras	\$	107,142.63
Administración tributaria	\$	52,259.34
Obligación con el IESS	\$	10,843.88
Otros pasivos corrientes	\$	27,257.22

TOTAL PASIVO CORRIENTE

\$ 229,618.76

TOTAL PASIVO

\$ 229,618.76

PATRIMONIO

Capital Suscrito	\$	204,000.00
Reserva Legal	\$	18,521.64
Reservas facultativas y estatutarias	\$	216,071.69
Pérdidas acumuladas	-\$	345,010.83
Utilidad del ejercicio	\$	3,813.71

TOTAL PATRIMONIO

\$ 97,396.21

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO

\$ 327,014.97


CARIEL NAVARRETE MARLON FABRICIO
REPRESENTANTE LEGAL


MOPOSITA BUNAY XAVIER ALEJANDRO
CONTADOR



AVÍCOLA TIMARSU & FA S.A.S.

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023

INGRESOS		
INGRESOS ORDINARIOS		\$ 6,007,381.77
Venta de bienes	\$ 6,007,381.77	
INGRESOS COMISIONISTAS		\$ 121,314.39
Ingresos por comisiones	\$ 121,314.39	
TOTAL INGRESOS		\$ 6,128,696.16
COSTO DE VENTAS		\$ 5,394,704.69
Costo de ventas y producción	\$ 5,394,704.69	
(+) Inventario inicial de bienes no producidos	\$ 208,362.57	
(+) Compras netas de bienes no producidos	\$ 5,392,559.62	
(-) Inventario final de materia prima	-\$ 206,217.50	
UTILIDAD BRUTA		\$ 733,991.47
GASTOS		
GASTOS DE VENTA		\$ 614,450.50
Sueldos, salarios y demás remuneraciones que constituyen materia gravada del IESS	\$ 313,711.21	
Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva)	\$ 51,309.94	
Beneficios sociales e indemnizaciones	\$ 25,764.47	
Honorarios profesionales	\$ 3,300.00	
Gasto planes beneficios empleados	\$ 1,376.44	
Mantenimiento y reparaciones	\$ 71,920.44	
Gastos de viajes	\$ 120,665.69	
Servicios básicos	\$ 26,402.31	
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 58,635.88
Gastos de gestión	\$ 8,409.01	
Impuestos y contribuciones	\$ 50,226.87	
GASTOS FINANCIEROS		\$ 12,301.88
Intereses	\$ 8,758.26	
Comisiones	\$ 3,543.62	
OTROS GASTOS		\$ 44,789.50
Otros	\$ 44,789.50	
TOTAL GASTOS		\$ 730,177.76
UTILIDAD		\$ 3,813.71
15% Participación trabajadores	\$ 572.06	
UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 3,241.65
25% Impuesto a la Renta	\$ 810.41	
UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL		\$ 2,431.24
10% Reserva Legal	\$ 243.12	
UTILIDAD NETA		\$ 2,188.12

CARRIEL NAVARRETE MARLON FABRICIC
REPRESENTANTE LEGAL

MOPOSITA BUNAY XAVIER ALEJANDRO
CONTADOR

Entrevista

1. **¿Podría describir brevemente las políticas actuales de crédito y cobranza que aplica la empresa?**

2. **¿Cuáles son los criterios y procesos que utilizan para evaluar la solvencia de un cliente antes de otorgarle crédito?**

3. **¿Qué métodos de cobranza se utilizan comúnmente para asegurar el pago de las cuentas por cobrar?**

4. **¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta en la gestión de créditos y cobranzas?**

5. **En su opinión, ¿cuán efectivas son las estrategias actuales de crédito y cobranza? ¿Por qué?**

6. **¿Cómo maneja la empresa las relaciones con los clientes que tienen cuentas por cobrar vencidas?**

7. ¿Qué cambios o mejoras sugeriría implementar en las políticas de crédito para mejorar la gestión de cuentas por cobrar?

8. ¿Qué tipo de herramientas o software utiliza la empresa para gestionar las cuentas por cobrar y las evaluaciones de crédito?

9. ¿Qué tipo de capacitación o formación ha recibido el personal de crédito y cobranza para desempeñar sus funciones eficientemente?

10. ¿Cómo cree que las políticas actuales de crédito y cobranza afectan la liquidez y la salud financiera general de la empresa?

Fotos

