



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACION
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**TRABAJO DE TITULACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

TEMA

**“CICLO DE EFECTIVO Y SU IMPACTO EN LAS CUENTAS POR
COBRAR Y PAGAR”**

TUTOR

Mgtr. Ing. VERONICA OCHOA HIDALGO

AUTOR

ANGIE NAYELI REYES RODRIGUEZ

GUAYAQUIL

2025

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TÍTULO Y SUBTÍTULO:

Ciclo de efectivo y su impacto en las cuentas por cobrar y pagar

AUTOR/ES:

Angie Nayeli Reyes Rodríguez

TUTOR:

Ochoa Hidalgo Verónica Elizabeth

INSTITUCIÓN:

Universidad Laica Vicente
Rocafuerte de Guayaquil

Grado obtenido:

LIC. CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

FACULTAD:

ADMINISTRACIÓN

CARRERA:

CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

FECHA DE PUBLICACIÓN:

2025

N. DE PÁGS:

83

ÁREAS TEMÁTICAS: Educación Comercial y Administración

PALABRAS CLAVE: Liquidez, Financiación, Ganancia, Deuda.

RESUMEN:

La investigación "Ciclo de efectivo y su impacto en las cuentas por cobrar y pagar" analiza la influencia de la gestión del ciclo de efectivo en la estabilidad financiera de CORPDESA S.A., una empresa del sector de comercialización de equipos médicos. Se identifican deficiencias en la administración de cuentas por cobrar y pagar, como el incremento de la morosidad, la falta de estrategias de cobranza y la ausencia de planificación en los pagos a proveedores, lo que afecta la liquidez y rentabilidad de la empresa.

El estudio emplea un enfoque mixto, combinando técnicas cualitativas y cuantitativas mediante entrevistas a directivos y encuestas al personal financiero. Los resultados revelan que la empresa enfrenta dificultades en la recuperación de cuentas por cobrar, así como problemas en la gestión de cuentas por pagar que generan costos adicionales y dependencia de financiamiento externo.

Como estrategia de mejora, se recomienda la implementación de herramientas tecnológicas para automatizar la gestión financiera, la optimización de políticas de crédito y cobranza, y la negociación de mejores términos de pago con

proveedores. Estas medidas permitirán reducir los riesgos financieros, mejorar el flujo de caja y fortalecer la rentabilidad de la empresa.

La optimización del ciclo de efectivo es clave para la estabilidad y crecimiento de CORPDESA S.A., ya que permite una mejor planificación financiera, garantiza la liquidez y minimiza los impactos negativos derivados de una gestión ineficiente de las cuentas por cobrar y pagar.

N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (Web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTOR/ES: Reyes Rodríguez Angie Nayeli	Teléfono: 0991218291	E-mail: areyesr@ulvr.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Mgtr. Betty Aguilar Echeverría Teléfono: 2596500 Ext. 201 E-mail: baguilare@ulvr.edu.ec Mgtr. Martha Hernández Armendáriz Teléfono: 259600 Ext. 271 E-mail: mhernandez@ulvr.edu.ec	

CERTIFICADO DE SIMILITUD

Ciclo de efectivo y su impacto en las cuentas por cobrar y pagar

INFORME DE ORIGINALIDAD

6%

INDICE DE SIMILITUD

8%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

4%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

ENCONTRAR COINCIDENCIAS CON TODAS LAS FUENTES (SOLO SE IMPRIMIRÁ LA FUENTE SELECCIONADA)

4%

★ repositorio.ucv.edu.pe

Fuente de Internet

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

Activo



VERONICA ELIZABETH
OCHOA HIDALGO

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

El estudiante egresado Angie Nayeli Reyes Rodriguez, declara bajo juramento, que la autoría del presente Trabajo de Titulación, **CICLO DE EFECTIVO Y SU IMPACTO EN LAS CUENTAS POR COBRAR Y PAGAR**, corresponde totalmente a el(los) suscrito(s) y me (nos) responsabilizo (amos) con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo (emos) los derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

Autor

A handwritten signature in blue ink that reads "Angie Reyes". The signature is written in a cursive style and is underlined with a single horizontal line.

Firma:

Angie Nayeli Reyes Rodríguez

C.I. 0952003010

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL DOCENTE TUTOR

En mi calidad de docente Tutor del Trabajo de Titulación “**Ciclo de efectivo y su impacto en las cuentas por cobrar y pagar**”, designado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Trabajo de Titulación, titulado: “Ciclo de efectivo y su impacto en las cuentas por cobrar y pagar”, presentado por el (los) estudiante (s) Angie Nayeli Reyes Rodríguez como requisito previo, para optar al Título de LICENCIATURA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, encontrándose apto para su sustentación.

Firma:



VERONICA ELIZABETH
OCHOA HIDALGO

Ochoa Hidalgo, Verónica Elizabeth

C.C. 0702423930

AGRADECIMIENTO

Ante todo, agradezco a Dios, quien ha sido mi guía y fortaleza en cada paso de este camino. Su amor incondicional me ha sostenido en los momentos de duda, me ha dado la claridad para seguir adelante y la sabiduría para superar cada obstáculo. Gracias por brindarme la oportunidad de cumplir este sueño, por darme salud, perseverancia y la capacidad de luchar hasta alcanzar esta meta.

A la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, mi más sincero agradecimiento por abrirme sus puertas y permitirme crecer no solo como profesional, sino también como persona. A mis docentes, por compartir sus conocimientos y enseñarme que la educación es la herramienta más poderosa para transformar vidas. De manera especial, agradezco a mi tutora, la Ing. Verónica Ochoa Hidalgo, por su orientación, paciencia y dedicación durante todo este proceso investigativo.

A mis padres, mi más grande inspiración y mi mayor motivo para seguir adelante. Gracias por cada sacrificio, por cada palabra de aliento y por su amor incondicional. Han sido mi refugio en los momentos de agotamiento y mi impulso cuando sentía que no podía más. A mis abuelos, mis pilares fundamentales, sé que cada una de sus oraciones fue una bendición en mi camino. A mis hermanos, gracias por comprender mis ausencias y apoyarme sin cuestionamientos, su amor y paciencia han sido esenciales en esta etapa.

A mis amigos, aquellos que han estado en los días de triunfos y en los momentos más difíciles. Gabriela Gómez y Kerly Gutiérrez, gracias por cada risa, cada desvelo y cada palabra de ánimo cuando parecía imposible seguir. Compartimos retos, esfuerzos y logros que siempre llevaremos en nuestros corazones.

A cada persona que de una u otra forma fue parte de este proceso, gracias. Este logro no es solo mío, sino de todos aquellos que creyeron en mí y caminaron a mi lado en este hermoso viaje.

DEDICATORIA

Dedico este proyecto, en primer lugar, a Dios, quien con su infinita bondad me ha concedido la vida, la fortaleza y la salud necesarias para recorrer este camino académico. Su luz ha guiado cada uno de mis pasos, dándome sabiduría en los momentos de incertidumbre y fuerzas cuando el cansancio amenazaba con detenerme. Gracias por permitirme llegar hasta esta etapa crucial en mi formación profesional.

A mis padres, mis más grandes pilares, quienes con su amor incondicional y sacrificios incansables han sido el motor que me impulsa a seguir adelante. Desde mi infancia, me han inculcado valores fundamentales que han forjado mi carácter y mi determinación. Gracias por cada esfuerzo, por cada palabra de aliento y por creer en mí incluso cuando yo misma dudaba. Su apoyo ha sido mi mayor fortaleza, y cada logro que alcanzo también es suyo.

Extiendo mi gratitud a mis profesores, quienes con paciencia y dedicación han sido guías fundamentales en este proceso. Cada enseñanza compartida no solo ha enriquecido mis conocimientos, sino que también ha moldeado la profesional que aspiro a ser. Gracias por su entrega, por su vocación y por sembrar en mí el deseo de aprender y superarme cada día.

A cada persona que ha sido parte de este viaje, a quienes me han acompañado con su apoyo, su amistad y sus palabras de aliento, les dedico este proyecto con todo mi corazón. Porque este logro no es solo mío, sino también de quienes han creído en mí y han sido parte de este camino.

RESUMEN

La investigación titulada "*Ciclo de efectivo y su impacto en las cuentas por cobrar y pagar*" analiza la gestión del ciclo de efectivo y su influencia en la estabilidad financiera de CORPDESA S.A., una empresa del sector de comercialización de equipos médicos. Se examina cómo una administración ineficiente del flujo de caja puede afectar la liquidez y rentabilidad, generando dificultades para cumplir con obligaciones financieras.

El estudio destaca la importancia de implementar estrategias efectivas para la gestión de cuentas por cobrar y pagar, incluyendo políticas de crédito y cobranza, negociación con proveedores y adopción de herramientas tecnológicas. Se identifica que la falta de planificación y control en estos procesos afecta la operatividad de la empresa, incrementando la dependencia de financiamiento externo.

La metodología empleada combina un enfoque cualitativo y cuantitativo, mediante entrevistas con responsables financieros y encuestas al personal clave. Los resultados evidencian la necesidad de optimizar la gestión del ciclo de efectivo mediante estrategias que reduzcan el periodo de cobro, mejoren la planificación de pagos y fortalezcan la liquidez de la empresa.

Palabras clave: Liquidez, Financiación, Ganancia, Deuda.

ABSTRACT

The research entitled “Cash cycle and its impact on accounts receivable and payable” analyzes cash cycle management and its influence on the financial stability of CORPDESA S.A., a company in the medical equipment commercialization sector. It examines how inefficient cash flow management can affect liquidity and profitability, generating difficulties in meeting financial obligations.

The study highlights the importance of implementing effective strategies for the management of accounts receivable and payable, including credit and collection policies, negotiation with suppliers, and adoption of technological tools. It is identified that the lack of planning and control in these processes affects the company's operations, increasing dependence on external financing.

The methodology used combines a qualitative and quantitative approach, through interviews with financial managers and surveys of key personnel. The results show the need to optimize cash cycle management through strategies that reduce the collection period, improve payment planning and strengthen the company's liquidity.

Key words: Liquidity, Financing, Profits, Debts.

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	2
ENFOQUE DE LA PROPUESTA.....	2
1.1. Tema.....	2
1.2. Planteamiento del Problema	2
1.3. Formulación del Problema	5
1.4. Objetivo General	5
1.5. Objetivos Específicos.....	5
1.6. Idea a Defender	5
1.7. Línea de Investigación Institucional / Facultad.....	6
1.7.1. Línea Institucional	6
1.7.2. Línea de Facultad	6
CAPÍTULO II.....	7
MARCO REFERENCIAL	7
2.1. Antecedentes	7
2.2. Marco Teórico:.....	9
2.2.1. Cuentas por cobrar	9
2.2.2. Clasificación de las cuentas por cobrar	9
2.2.3. Importancia de las cuentas por cobrar	10
2.2.4. Cuentas por cobrar clientes	10
2.2.5. Control de las cuentas por cobrar clientes.....	11
2.2.6. Efecto sobre la liquidez de la empresa	11
2.2.7. Cuentas por pagar	12
2.2.8. Importancia de las cuentas por pagar.....	13
2.2.9. Cuentas por pagar a largo plazo.....	13
2.2.10. Cuentas por pagar a corto plazo.....	14

2.2.11.	Control de las cuentas por pagar	14
2.2.12.	Políticas de las cuentas por pagar	15
2.2.13.	Cuentas incobrables	16
2.2.14.	Ciclo de efectivo.....	17
2.2.15.	Liquidez financiera	17
2.2.16.	Factores que pueden influir en la liquidez financiera	18
2.2.17.	Estrategias financieras para gestionar la liquidez	19
2.2.18.	Políticas de Cobranza.....	20
2.2.19.	Importancia de las políticas de cobranza	20
2.2.20.	Créditos a clientes	20
2.2.21.	Políticas de crédito.....	21
2.2.22.	Importancia de las políticas de crédito.....	22
2.2.23.	Riesgo crediticio.....	22
2.2.24.	Tipos de riesgos de crédito	23
2.2.25.	Historial crediticio	23
2.2.26.	Scoring crediticio.....	24
2.2.27.	Factoring.....	24
2.3.	Marco Legal:	24
2.3.1.	Normas Internacionales de Contabilidad	24
2.3.2.	NIC 7 – Estado de Flujos de Efectivo	25
2.3.3.	Objetivo NIC 7.....	25
2.3.4.	Alcance NIC 7	26
2.3.5.	Normas Internacionales de Información Financiera	26
2.3.6.	Normas Internacionales de Información Financiera 9 – Instrumentos Financieros.....	26
2.3.7.	Objetivo NIIF 9.....	27
2.3.8.	Alcance NIIF 9	27

CAPITULO III	29
MARCO METODOLÓGICO	29
3.1. Enfoque de la investigación	29
3.2. Alcance de la Investigación.....	30
3.3. Población	30
3.4. Muestra	31
3.5. Técnicas e instrumentos para obtener los datos:.....	31
3.6. Presentación de resultados de entrevistas	34
3.7. Análisis entrevista Gerente	37
3.8. Análisis de la Entrevista al Contador.....	40
3.9. Encuesta.....	41
CAPÍTULO IV	51
PROPUESTA O INFORME	51
4.1. Presentación y análisis de resultados	51
4.1.1. Análisis de Encuestas	51
4.1.2. Análisis de Entrevistas	52
4.1.3. Actividades Realizadas	53
4.2. Exposición de Hallazgos	53
4.2.1. Problemas Identificados.....	53
4.2.2. Buenas Prácticas Identificadas.....	54
4.3. Análisis de Riesgos y Recomendaciones	54
4.3.1. Identificación de Riesgos:	54
4.4. Recomendaciones	55
CONCLUSIONES	56
RECOMENDACIONES	58
BIBLIOGRAFÍA	61

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Línea de Investigación Institucional.....	6
Tabla 2 Población de estudio	31
Tabla 3 Entrevista a Gerente de la empresa	34
Tabla 4 Entrevista a jefa de Área Contable	37
Tabla 5 Gestión del ciclo efectivo.....	41
Tabla 6 Áreas que deben mejorar	42
Tabla 7 Uso de herramientas tecnológicas adecuadas.....	43
Tabla 8 Política de cobranza	44
Tabla 9 Desafíos en la gestión de cobros	45
Tabla 10 Satisfacción con los procesos de cobranza.....	46
Tabla 11 Clasificación de la gestión de cuentas por pagas.....	47
Tabla 12 Desafíos en la gestión de cuentas por pagar	48
Tabla 13 Satisfacción con los procesos de pago a proveedores.....	49
Tabla 14 Situación de la gestión financiera	50

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Figura 1 Árbol del Problema.....	4
Figura 2 Gestión del ciclo efectivo.....	41
Figura 3 Áreas que deben mejorar	42
Figura 4 Uso de herramientas tecnológicas adecuadas.....	43
Figura 5 Política de cobranza.....	44
Figura 6 Desafíos en la gestión de cobros	45
Figura 7 Satisfacción con los procesos de cobranza	46
Figura 8 Clasificación de la gestión de cuentas por pagar	47
Figura 9 Desafíos en la gestión de cuentas por pagar	48
Figura 10 Satisfacción con los procesos de pago a proveedores	49
Figura 11 Situación de la gestión financiera.....	50

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Preguntas Entrevista Gerente	65
Anexo 2 Entrevista a la Contadora de la empresa	66
Anexo 3 Encuesta	67

INTRODUCCIÓN

El ciclo de efectivo es un elemento crítico en la gestión financiera empresarial, ya que determina la eficiencia con la que una organización convierte sus inversiones en efectivo disponible. Este proceso involucra la gestión de cuentas por cobrar, cuentas por pagar y el flujo de caja, siendo fundamental para mantener la liquidez y sostenibilidad financiera. En el presente estudio, se analiza cómo una administración deficiente del ciclo de efectivo puede afectar la estabilidad económica de una empresa, generando problemas de liquidez, aumentando el riesgo crediticio y reduciendo la rentabilidad.

La investigación se centra en el caso de CORPDESA S.A., una empresa del sector de comercialización de equipos médicos, la cual ha enfrentado dificultades en la administración de su ciclo de efectivo debido a una gestión ineficiente de sus cuentas por cobrar y pagar. La falta de estrategias de cobranza, la morosidad de clientes y la escasa negociación con proveedores han ocasionado desbalances financieros que comprometen su operatividad y crecimiento.

A lo largo del estudio, se identifican los factores que impactan el ciclo de efectivo en CORPDESA S.A., destacando la importancia de implementar herramientas tecnológicas, establecer políticas de crédito y cobranza más efectivas, y optimizar la planificación de pagos a proveedores. La metodología empleada combina un enfoque cuantitativo y cualitativo, a través de encuestas al personal clave y entrevistas con los responsables financieros, con el fin de obtener un diagnóstico preciso de la situación actual y proponer estrategias de mejora.

El documento se estructura en varios capítulos: el primero aborda el diseño de investigación y el planteamiento del problema; el segundo desarrolla el marco teórico con conceptos esenciales sobre cuentas por cobrar y pagar, liquidez financiera y normativas contables; el tercero detalla la metodología aplicada y el análisis de resultados; y el último capítulo presenta una propuesta de solución basada en mejores prácticas financieras y herramientas de gestión eficientes. Este estudio busca contribuir al desarrollo de estrategias óptimas para mejorar la administración del ciclo de efectivo, reduciendo riesgos financieros y fortaleciendo la estabilidad económica de la empresa.

CAPÍTULO I

ENFOQUE DE LA PROPUESTA

1.1. Tema

Ciclo de efectivo y su impacto en las cuentas por cobrar y pagar

1.2. Planteamiento del Problema

En el entorno empresarial, la gestión eficiente de las cuentas por cobrar y por pagar es esencial para la sostenibilidad y el crecimiento de las organizaciones. Las cuentas por cobrar representan los créditos otorgados a clientes, mientras que las cuentas por pagar son las obligaciones con proveedores. Una administración inadecuada de estos elementos puede generar problemas de liquidez, afectando la operatividad y el crecimiento de la empresa.

En CORPDESA S.A., se ha identificado un manejo deficiente del ciclo de efectivo, lo que impacta negativamente su estabilidad financiera. La falta de estrategias efectivas de cobranza ha aumentado la morosidad de los clientes, dificultando la recuperación oportuna de ingresos y reduciendo la liquidez. Además, el otorgamiento de crédito sin un análisis riguroso del perfil financiero de los clientes incrementa el riesgo de incobrabilidad. La ausencia de procedimientos estructurados para el seguimiento de cuentas por cobrar agrava la situación, impidiendo una gestión eficiente de los recursos.

En cuanto a las cuentas por pagar, CORPDESA S.A. no ha optimizado los términos de pago con proveedores, lo que le impide aprovechar descuentos por pronto pago y aumenta los costos financieros debido a pagos tardíos o la necesidad de financiamiento externo. La falta de coordinación en la planificación de pagos ha generado desbalances entre ingresos y egresos, afectando el flujo de caja y la estabilidad económica. La ausencia de negociaciones estratégicas con proveedores limita la capacidad de la empresa para optimizar su capital de trabajo.

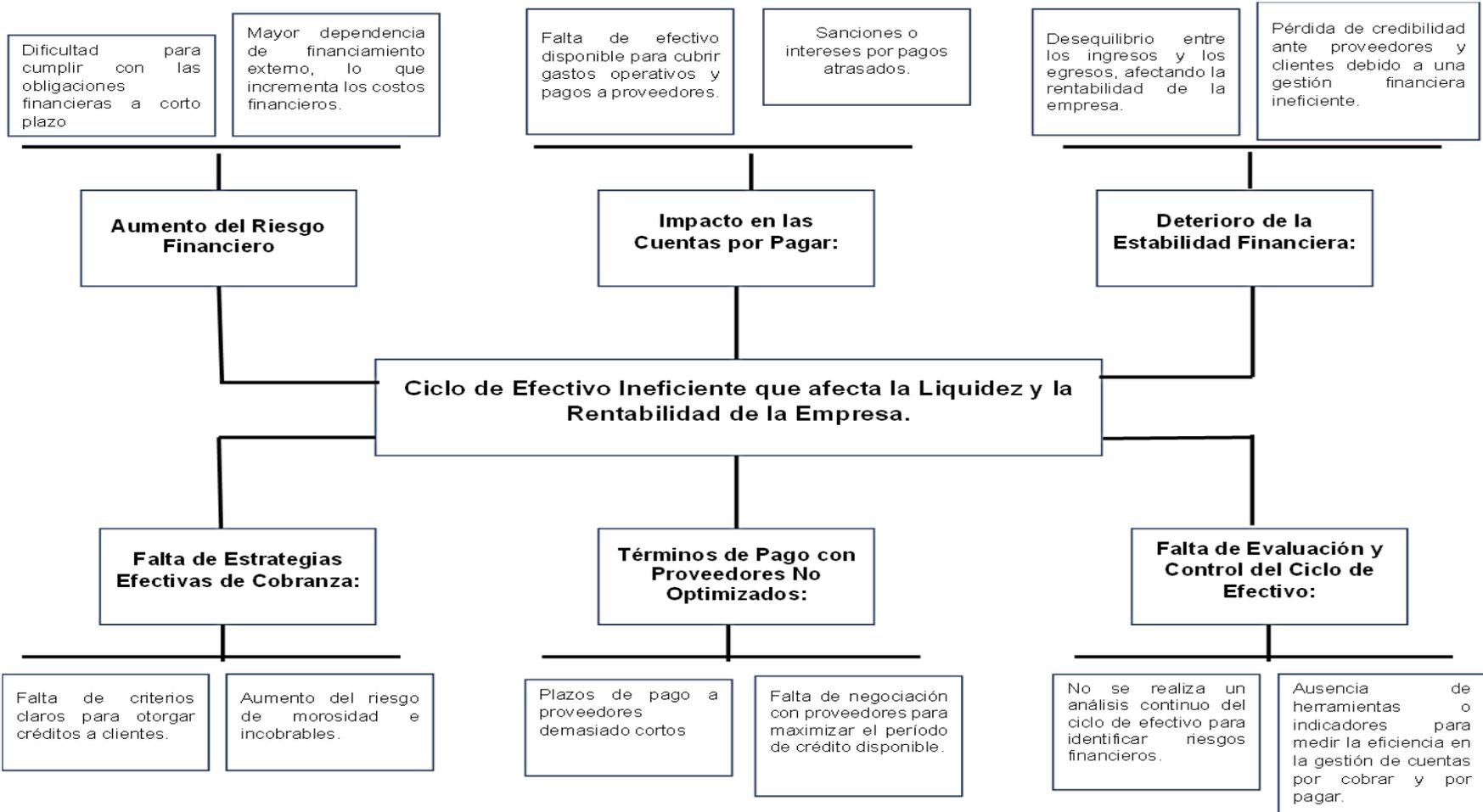
Además, la empresa carece de herramientas e indicadores para evaluar y controlar el ciclo de efectivo, lo que dificulta la toma de decisiones financieras y la anticipación a problemas de liquidez. La falta de un software de gestión financiera

adecuado también limita la automatización de procesos y la optimización de la administración de pagos y cobros.

Las consecuencias de estas deficiencias incluyen una reducción en la disponibilidad de efectivo, mayores costos financieros, deterioro de las relaciones con proveedores y una creciente dependencia del financiamiento externo. Esto afecta la rentabilidad y la capacidad de inversión de CORPDESA S.A., comprometiendo su estabilidad financiera y limitando su crecimiento.

Este estudio tiene como objetivo analizar las prácticas actuales de gestión del ciclo de efectivo en CORPDESA S.A., identificar deficiencias y proponer soluciones para mejorar la administración financiera. La implementación de estrategias para optimizar la recuperación de cuentas por cobrar, negociar mejores condiciones de pago con proveedores y utilizar herramientas tecnológicas avanzadas podría mejorar la planificación financiera y reducir los riesgos de liquidez. Este análisis no solo beneficiará a CORPDESA S.A., sino que también servirá como referencia para otras empresas con desafíos similares.

Figura 1 Árbol del Problema



Elaborado por: Reyes (2025)

1.3. Formulación del Problema

¿Cómo puede la empresa "CORPDESA S.A." optimizar la gestión de su ciclo de efectivo para mejorar la eficiencia en el manejo de las cuentas por cobrar y por pagar, reduciendo los riesgos financieros y fortaleciendo su estabilidad económica?

1.4. Objetivo General

Optimizar el ciclo de efectivo para mejorar el impacto de las cuentas por cobrar y por pagar de la empresa "CORPDESA S.A."

1.5. Objetivos Específicos

- Evaluar cómo la gestión efectiva del ciclo de efectivo puede reducir los riesgos financieros y mejorar la estabilidad financiera de la empresa.
- Reducir el periodo promedio de cuentas por cobrar mediante estrategias de cobranza efectivas y políticas de crédito ajustadas.
- Mejorar los términos y condiciones de pago con proveedores para extender el período de crédito disponible y reducir el impacto en las cuentas por pagar.

1.6. Idea a Defender

El estudio del ciclo de efectivo y su impacto en las cuentas por cobrar y pagar es crucial para la gestión financiera empresarial. Este ciclo abarca desde la conversión de inventarios en efectivo hasta la gestión de cuentas por cobrar y pagar, siendo fundamental para la liquidez y la solvencia de una organización. Impacta directamente en la optimización de los períodos de cobranza y pago, reduciendo riesgos de liquidez y mejorando el flujo de efectivo disponible.

Una administración eficiente implica políticas efectivas de crédito y cobranza que fortalecen la posición financiera a corto y largo plazo, mejorando la estabilidad y capacidad de reinversión. Esto no solo aumenta la rentabilidad y

estabilidad financiera, sino que también prepara a las empresas para enfrentar desafíos económicos y aprovechar oportunidades de crecimiento sostenible.

1.7. Línea de Investigación Institucional / Facultad

1.7.1. Línea Institucional

Mejorar la eficiencia en la gestión de estos activos y pasivos financieros, optimizando así el ciclo de efectivo para fortalecer la competitividad y la sostenibilidad empresarial

1.7.2. Línea de Facultad

Contabilidad, finanzas.

Tabla 1 Línea de Investigación Institucional

Dominio	Línea Institucional	Línea de Facultad
Emprendimiento sustentables y sostenibles con atención a sectores excluidos de la economía social	Desarrollo estratégico empresarial	Contabilidad , organización y métodos de desarrollo empresarial
	Emprendimiento sustentables	Control interno

Elaborado por: Reyes (2025)

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1. Antecedentes

Corpdesa S.A. es una empresa familiar con más de diez años de experiencia en el sector de la comercialización de equipos, insumos e instrumental médico a nivel nacional, destacándose como una de las pioneras en su campo. Su portafolio de productos abarca una amplia variedad de especialidades médicas, tales como Unidades de Cuidados Intensivos (UCI), Cardiología, Terapia Respiratoria, Neumología, Neonatología y Diagnóstico Médico, lo que le permite ofrecer soluciones integrales a diversos sectores de la salud. La actividad principal de la empresa se enfoca en la intermediación entre grandes importadores y empresas proveedoras de equipos médicos, y una extensa base de clientes que incluye consumidores finales, minoristas, mayoristas e instituciones tanto públicas como privadas. Este modelo de negocio le ha permitido a Corpdesa S.A. posicionarse como un actor clave en el mercado, brindando productos y servicios de alta calidad para satisfacer las necesidades del sector salud en el país.

En este contexto, resulta relevante analizar estudios previos que abordan la gestión de cuentas por pagar y su incidencia en la salud financiera de las organizaciones.

Según Burgos Guaraca (2021) en su investigación titulada **Análisis de las cuentas por pagar y su impacto en los estados financieros en una empresa del sector agrícola**, empleó una metodología de tipo descriptiva y documental, con un enfoque cualitativo. A través de entrevistas estructuradas, el estudio identificó la ausencia de políticas formalizadas de gestión de cuentas por pagar en la empresa ILGA CIA. Ltda., lo que generó retrasos en los desembolsos a proveedores, incremento en la morosidad y una insuficiencia de liquidez que limitó la capacidad de la entidad para cumplir con sus obligaciones financieras. Estos hallazgos subrayan la importancia de implementar procedimientos estructurados para la gestión de pasivos a corto plazo.

De manera similar, Arce Cuzme y Chancay Pesantes (2018), en su trabajo ***Cuentas por pagar y su incidencia en los Estados Financieros de la empresa Tecnovías S.A.***, adoptaron una metodología bibliográfica con enfoques cualitativo y cuantitativo, aplicando métodos analítico-sintéticos para examinar los riesgos asociados al manejo inadecuado de las cuentas por pagar. Los resultados evidenciaron la falta de implementación del indicador de rotación de cuentas por pagar, la ausencia de un cronograma de pagos y la carencia de capacitación del personal, factores que contribuyeron al aumento de la cartera vencida y a la insuficiencia de liquidez. Este estudio resalta la necesidad de establecer controles rigurosos y métricas financieras para optimizar la gestión de pasivos.

Por su parte, Alvarado Parrales y Mendieta Burgos (2018) en su artículo científico ***Cuentas por pagar y su relación con los Estados Financieros***, se enfocaron en determinar la incidencia de las cuentas por pagar en los estados financieros de la empresa Motorline S.A. Utilizando un enfoque cualitativo y técnicas de recolección de datos basadas en entrevistas, identificaron la falta de políticas de control, la descoordinación en las fechas de pago con proveedores y la insuficiencia de liquidez como factores clave que afectaron negativamente la planificación financiera de la entidad. Estos hallazgos refuerzan la importancia de una gestión eficiente de las cuentas por pagar para garantizar la estabilidad financiera.

En resumen, los antecedentes presentados destacan que una gestión inadecuada de las cuentas por pagar puede tener consecuencias negativas graves en los estados financieros de una empresa, como el aumento de la morosidad, la falta de liquidez y la ineficacia en la planificación financiera. En el caso específico de Corpdesa S.A., una empresa líder en el sector médico, resulta crucial evaluar cómo su administración de cuentas por pagar afecta su salud financiera. Este análisis es especialmente relevante debido al rol de Corpdesa S.A. como intermediario entre proveedores y una variada base de clientes. A través de esta evaluación, se podrán identificar áreas críticas que requieren atención y formular estrategias que optimicen su capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras, asegurando de esta manera la consolidación de su posición de liderazgo en el mercado.

2.2. Marco Teórico:

2.2.1. Cuentas por cobrar

Una cuenta por cobrar es, en esencia, cualquier factura o pago pendiente de recepción. Dado su impacto en las empresas, es importante entender que este término contable se refiere a los montos que una empresa espera recibir de sus clientes por los servicios o productos que le ha ofrecido a crédito. En consecuencia, representa un derecho de la empresa a recibir un pago futuro por parte del cliente. (BBVA Spark, 2023)

El concepto de cuenta por cobrar es fundamental para comprender la dinámica financiera de cualquier empresa, incluyendo a Corpdesa S.A. En esencia, las cuentas por cobrar representan los ingresos futuros que la empresa espera recibir por la venta de bienes o servicios otorgados a crédito. Este concepto no solo refleja la confianza que la empresa deposita en sus clientes, sino que también es un indicador clave de la liquidez y la salud financiera de la organización.

2.2.2. Clasificación de las cuentas por cobrar

- **Cuentas por cobrar comerciales**

Estas cuentas surgen de la venta de productos o servicios a los clientes. Constituyen un activo corriente y se espera que se paguen en el corto plazo. Dentro de esta categoría, se clasifican según el tiempo transcurrido desde la emisión de la factura:

- **Actuales:** Son aquellas que se espera recibir el pago en un plazo de 30 a 60 días.
- **Vencidas:** Corresponden a facturas que no han sido pagadas tras la fecha límite. Dentro de este grupo, las dudosas son aquellas en las que existe incertidumbre sobre si el cliente realizará el pago.
- **Incobrables:** Son aquellas que se consideran perdidas, ya que no se espera que sean recuperadas.
- **Cuentas por cobrar no comerciales**

Estas cuentas no están vinculadas a la venta de bienes o servicios. Incluyen créditos otorgados a terceros, préstamos a empleados,

impuestos a recuperar, entre otros. También pueden referirse a cargos a empresas afiliadas o cobros pendientes por servicios extraordinarios que no forman parte de la actividad principal de la empresa. (BBVA Spark, 2023)

2.2.3. Importancia de las cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar son fundamentales para la gestión financiera, ya que permiten no solo conocer el monto de dinero disponible, sino también identificar a los clientes que tienen deudas pendientes. Esto te facilita organizar el proceso de cobro y evitar vender a clientes con un historial de pagos deficiente. (Stevens, 2023)

Existen varios consejos para mantener unas cuentas por cobrar en óptimas condiciones:

1. Ofrecer descuentos por pagos anticipados: Incentivar a los clientes con descuentos si pagan dentro de un plazo más corto puede acelerar el flujo de caja.
2. Aplicar penalidades por retrasos: Imponer penalizaciones a los clientes que se demoran el doble del tiempo acordado para pagar fomenta la puntualidad en los pagos.
3. Utilizar el "Factoring": Este método permite utilizar documentos comerciales como garantía en caso de retrasos prolongados en los pagos, asegurando la liquidez de la empresa.
4. No olvidar cobrar: Asignar a una persona entrenada para realizar gestiones de cobranza es clave para mantener la salud financiera del negocio.

2.2.4. Cuentas por cobrar clientes

De acuerdo con este autor la definición de las cuentas de clientes es la siguiente:

La contabilidad de la cuenta de clientes es el área de la contabilidad financiera que se ocupa de la gestión de las cuentas por cobrar de una empresa o, lo que es lo mismo, del crédito que la empresa otorga a sus clientes. Esto comprende la emisión y el envío de facturas, la clasificación

de pagos, el seguimiento de las fechas de vencimiento, el envío de recordatorios de pago y su valoración. (Equipo editorial de IONOS, 2023, párr. 2)

2.2.5. Control de las cuentas por cobrar clientes

El control de las cuentas por cobrar de clientes se refiere al proceso mediante el cual una empresa gestiona y supervisa los montos adeudados por sus clientes.

Una buena gestión de la tesorería es esencial para asegurar la liquidez y la estabilidad financiera. Permite:

- Controlar mejor los flujos de caja.
- Garantizar la exactitud de los estados financieros.
- Contribuir a reforzar la confianza de las partes interesadas (inversores y acreedores). (Orru, 2024, párr. 20)

2.2.6. Efecto sobre la liquidez de la empresa

Una correcta administración de las cuentas por cobrar y los créditos a clientes influye de manera considerable en la liquidez de la empresa. Por eso Solís (2023), nos enumera tres efectos positivos sobre el buen manejo de la liquidez en la empresa:

- 1) **Mejora la liquidez:** Al agilizar el cobro de las cuentas, se incrementa la cantidad de efectivo disponible en la empresa. Este efectivo adicional puede ser utilizado para inversiones, pago de deudas u otras necesidades operativas.
- 2) **Reduce el riesgo de liquidez:** Evitar demoras en los cobros asegura que la empresa disponga del efectivo necesario para cubrir sus gastos operativos, disminuyendo así el riesgo de enfrentar problemas de liquidez.

- 3) **Facilita la toma de decisiones:** Una gestión efectiva de las cuentas por cobrar ofrece una visión clara de la situación financiera de la empresa, lo que ayuda a tomar decisiones estratégicas informadas. (párr. 12 - 16)

2.2.7. Cuentas por pagar

Las cuentas por pagar representan una deuda que la empresa tiene pendiente debido a la adquisición de un servicio o la compra de mercancía a crédito para su producción. El pago de esta deuda se debe realizar dentro de un plazo determinado y acordado previamente.

Algunos proveedores ofrecen este tipo de crédito con el fin de fortalecer las relaciones financieras, siempre y cuando el cliente que lo adquiere cumpla con las siguientes condiciones:

1. Ser responsable.
2. Mostrar compromiso con sus obligaciones financieras.
3. Mantener puntualidad y honestidad en el proceso de pago de la deuda.

Si no se cumplen las obligaciones dentro del plazo estipulado, pueden surgir consecuencias negativas para la empresa. Es fundamental cancelar puntualmente las deudas por las siguientes razones:

- Evitan atrasos y sanciones: El cumplimiento de los plazos establecidos previene multas derivadas de pagos tardíos, conforme a los términos y condiciones acordados.
- Fomentar la transparencia con los acreedores: Realizar los pagos a tiempo fortalece la relación con los acreedores y asegura un flujo comercial claro y confiable.
- Reducir el margen de error y mejorar el puntaje crediticio: Mantener una buena reputación crediticia inspira confianza en diversos mercados.

- Minimizar el riesgo de fraude o estafa: El pago puntual de las cuentas por pagar disminuye la probabilidad de fraudes, evitando la pérdida innecesaria de dinero.

Asimismo, un control adecuado de estos compromisos permitirá a la empresa evitar el pago de intereses moratorios elevados por no cumplir con los plazos establecidos. (ERP365, 2022)

2.2.8. Importancia de las cuentas por pagar

El seguimiento adecuado de las cuentas por pagar es fundamental para una correcta gestión financiera en la empresa. Dado que estas cuentas tienen fechas límite, el incumplimiento de las mismas puede generar consecuencias adversas.

Las cuentas por pagar deben ser monitoreadas y saldadas puntualmente por las siguientes razones:

- Evitar sanciones por pagos tardíos debido al incumplimiento de los plazos establecidos.
- Preservar una relación comercial sólida y duradera con los acreedores.
- Mejorar el puntaje crediticio de la empresa.
- Prevenir posibles fraudes financieros al asegurar que todos los pagos se realicen de manera correcta y en el tiempo debido. (Yaydoo, 2018)

2.2.9. Cuentas por pagar a largo plazo

Comprenden los créditos o derechos a favor del ente público, emergentes de obligaciones contraídas por terceros, en concepto de contribuciones sociales, transferencias, ingresos (con y sin contraprestación), ventas de bienes y servicios, anticipos, préstamos, impuestos, avales otorgados, y otras transacciones que determinen la existencia de derechos crediticios a futuro del ente público contra terceros (Ministerio de Hacienda de la República Dominicana, 2022, p. 2).

2.2.10. Cuentas por pagar a corto plazo

Las cuentas por pagar a corto plazo (o corrientes) son aquellas obligaciones que una empresa debe saldar en un plazo inferior a un año. Generalmente, se refieren a gastos operativos diarios, como pagos a proveedores, servicios básicos, alquileres y salarios. (Zaragoza, 2025).

2.2.11. Control de las cuentas por pagar

Las cuentas por pagar son un componente esencial del flujo financiero de cualquier empresa y representan los compromisos de pago adquiridos con proveedores por los bienes o servicios recibidos.

El control adecuado de las cuentas por pagar es un proceso esencial para el funcionamiento de cualquier empresa. No se trata solo de registrar cada transacción, desde la recepción de la factura hasta su liquidación, sino de una gestión proactiva que asegura una correcta asignación de fondos y previene retrasos o errores que puedan afectar la estabilidad financiera de la compañía.

Beneficios que aporta a la gestión financiera

Un control efectivo de las cuentas por pagar va más allá de una tarea administrativa; es un motor que impulsa la eficiencia financiera y aporta beneficios clave en la gestión financiera de la empresa. Algunos de estos beneficios son:

1. **Estabilidad en el flujo de caja.** Un control minucioso de las cuentas por pagar te da una visión clara de los pagos pendientes y sus fechas límite. Así, evitas problemas de liquidez y garantizas que la empresa cuente con fondos suficientes. Planificación financiera precisa. Disponer de datos concretos a corto, medio y largo plazo agiliza la toma de decisiones estratégicas sobre inversiones, expansiones o desarrollo de nuevos proyectos. Por ende, minimizas riesgos y optimizas recursos.
2. **Cumplimiento presupuestario.** Con un registro detallado de las obligaciones que afectan a la tesorería, es posible ajustar los gastos y evitar desviaciones que puedan afectar los objetivos financieros. Además, un control adecuado fortalece las relaciones comerciales, ya que el

cumplimiento puntual de los pagos y la transparencia en las transacciones fomentan la confianza, lo que puede resultar en condiciones más favorables, como descuentos por pronto pago o mejores términos crediticios.

3. **Mejora en la gestión de riesgos.** Un adecuado control de las cuentas por pagar permite anticiparse a posibles problemas, como retrasos en los pagos o disputas con proveedores, lo que contribuye a una gestión más proactiva y eficaz de los riesgos financieros.

Estos beneficios impactan de manera significativa en la salud financiera de la empresa, favoreciendo su sostenibilidad y crecimiento a largo plazo. (Zamora, 2023)

2.2.12. Políticas de las cuentas por pagar

En el entorno empresarial actual, caracterizado por la rápida digitalización y la necesidad de una conectividad constante, la gestión financiera enfrenta desafíos sin precedentes. En este escenario, la administración de las cuentas por pagar no solo se consolida como un elemento fundamental, sino que su diseño estratégico y su implementación rigurosa se vuelven imprescindibles para garantizar el éxito financiero de cualquier organización.

La transición hacia un modelo de negocio digital exige una adaptación rápida y eficiente de las políticas relacionadas con las cuentas por pagar. Por eso detallaremos la importancia de estas políticas:

- **Eficiencia operativa:** La implementación de políticas claras y bien estructuradas en la gestión de cuentas por pagar optimiza los procesos operativos, tanto en el ámbito general del negocio como en el departamento contable. Esto se traduce en una reducción de tiempos, costos y errores, permitiendo una mayor agilidad en la gestión financiera.
- **Transparencia en las transacciones:** Las políticas bien definidas promueven la claridad y la trazabilidad en las operaciones financieras, lo que facilita la auditoría interna y externa, y fortalece la confianza de proveedores, inversionistas y otros stakeholders.

- Marco para la toma de decisiones: Contar con políticas sólidas proporciona un marco de referencia que guía la toma de decisiones estratégicas. Esto permite a la empresa anticiparse a escenarios financieros, planificar mejor sus recursos y evitar desviaciones que puedan afectar su estabilidad.
- Integridad financiera y mitigación de riesgos: La aplicación de políticas obligatorias en la gestión de cuentas por pagar no solo fortalece la integridad financiera de la organización, sino que también reduce riesgos asociados con el fraude, los pagos duplicados o los incumplimientos contractuales.

Además, la implementación de políticas obligatorias no solo asegura el cumplimiento de regulaciones y estándares internacionales, sino que también posiciona a la empresa como un actor confiable y responsable en el mercado. En un mundo donde la reputación corporativa y la sostenibilidad financiera son clave, contar con un sistema robusto de gestión de cuentas por pagar se convierte en un diferenciador competitivo.

En resumen, en un entorno empresarial cada vez más digitalizado y competitivo, la gestión estratégica de las cuentas por pagar no es solo una necesidad operativa, sino una herramienta clave para garantizar la eficiencia, la transparencia y la sostenibilidad financiera de la empresa. Su correcta implementación no solo mitiga riesgos, sino que también fortalece la capacidad de la organización para adaptarse a los cambios y aprovechar nuevas oportunidades en el mercado (Zamora, 2024).

2.2.13. Cuentas incobrables

Las cuentas incobrables se refieren a aquellas deudas que una empresa no puede recuperar después de haber realizado, por ejemplo, una venta a crédito. En otras palabras, son montos del total de las ventas que los clientes o deudores no llegan a pagar.

Normalmente, siempre hay una parte de las ventas que la empresa no logra cobrar, lo cual es un riesgo inherente al negocio conocido como riesgo de crédito.

Este importe de cuentas incobrables afecta a las empresas al representar un gasto. Por lo tanto, es crucial reconocer esta pérdida en los estados financieros y anticipar que siempre habrá algún nivel de incobrables, aunque sea mínimo.

Además, es fundamental que la empresa implemente estrategias para evitar el aumento de las cuentas incobrables o para controlar su crecimiento en caso de que haya una elevación. Esto podría ser resultado de una gestión inadecuada. (Westreicher, 2020)

2.2.14. *Ciclo de efectivo*

El ciclo de efectivo es un concepto financiero que hace referencia al período necesario para que una empresa convierta sus compras de inventario en efectivo. Es el proceso que va desde el pago por los productos hasta el momento en que la empresa recibe el dinero por su venta. Entender este proceso es crucial para una correcta administración financiera, ya que tiene un impacto directo en la disponibilidad de efectivo y en la habilidad de la empresa para cubrir sus gastos operativos y cumplir con sus obligaciones financieras. (Scotiabank, s.f.)

El concepto del ciclo de efectivo es esencial para la gestión financiera de cualquier empresa, incluyendo a Corpdesa S.A., ya que representa el tiempo que transcurre desde que se invierte en recursos (como inventario) hasta que se recupera el efectivo a través de las ventas. Este ciclo es un indicador clave de la eficiencia operativa y financiera de una organización, y su comprensión permite tomar decisiones estratégicas para optimizar la liquidez y garantizar la sostenibilidad del negocio.

2.2.15. *Liquidez financiera*

La liquidez se refiere a la capacidad de convertir un activo corriente, como un producto o inversión, en efectivo tras un proceso y un período de tiempo. Las

inversiones tienen distintos niveles de liquidez, que indican cuán fácilmente se pueden transformar en efectivo sin perder valor significativo.

A corto plazo, la liquidez financiera es la habilidad de convertir activos en efectivo para cumplir con obligaciones inmediatas. A largo plazo, implica planificar la disponibilidad de activos financieros en función de las necesidades futuras, como emergencias, gastos mensuales, regalos, y compras importantes. (GBM, 2021)

2.2.16. Factores que pueden influir en la liquidez financiera

Diversos factores pueden afectar la liquidez financiera tanto de una persona como de una empresa. Entre los más importantes se encuentran:

- Ingresos y flujo de efectivo: Un flujo de efectivo constante y suficientes ingresos son esenciales para mantener un buen balance financiero y asegurar una liquidez adecuada. Si los ingresos son bajos o inestables, puede resultar difícil cumplir con las obligaciones financieras a tiempo.
- Nivel de deudas: Si tienes un alto nivel de endeudamiento y la mayor parte de tus ingresos se destina al pago de esas deudas, es probable que no dispongas de la liquidez necesaria para afrontar otros gastos o situaciones imprevistas.
- Volumen de activos líquidos disponibles: La disponibilidad de activos líquidos, como efectivo, cuentas bancarias o inversiones fácilmente convertibles en dinero, es crucial para la liquidez financiera. Es importante evitar concentrarse en activos ilíquidos que son más difíciles de vender.
- Gastos e imprevistos: Los gastos habituales y los imprevistos pueden impactar la capacidad de una persona o empresa para mantener suficiente liquidez. Si los gastos mensuales superan los ingresos o surgen gastos inesperados, es posible enfrentar problemas de liquidez. (GBM, 2021)

2.2.17. Estrategias financieras para gestionar la liquidez

La liquidez es un concepto clave en el ámbito financiero, ya sea a nivel gubernamental, empresarial o personal. Al diseñar una estrategia financiera, es crucial tener en cuenta el grado de liquidez de las inversiones para asegurarse de que el dinero esté disponible cuando se necesite.

Existen productos que pueden generar mayores rendimientos, pero que requieren renunciar a un cierto grado de liquidez. Por otro lado, hay opciones que ofrecen un rendimiento algo menor, pero brindan una mayor disponibilidad de fondos.

Por eso, al crear tu planificación financiera, uno de los aspectos más importantes a tener en cuenta es la liquidez. Es recomendable dividir tu presupuesto según la urgencia con la que necesites el dinero, aprovechando y organizando tus inversiones de manera eficiente.

A continuación, se presentan algunas estrategias para gestionar eficazmente tu liquidez financiera:

- Planifica y presupuesta tus ingresos y gastos.
- Crea un fondo de emergencia para cubrir gastos inesperados o situaciones de crisis que puedan generar falta de liquidez.
- Diversifica tus fuentes de ingresos: explora nuevas oportunidades laborales o conviértete en inversionista.
- Controla tus deudas y pasivos corrientes.
- Negocia plazos y condiciones de pago con las entidades financieras que tengan deudas tomadas.
- Mantén un buen historial crediticio para acceder a mejores condiciones de crédito en el futuro. (GBM, 2021)

2.2.18. Políticas de Cobranza

Las normativas de cobranza definen cómo se deben organizar y priorizar las tareas, así como la supervisión de los empleados que trabajan de manera remota debido a la pandemia de COVID-19. Estas políticas abarcan la integración y manejo de herramientas digitales como WhatsApp, correo electrónico, SMS e IVR. En la actualidad, la gestión de cobranza requiere la organización y coordinación de un equipo remoto, aplicando un enfoque que sea predecible, medible y controlable, y optimizando el proceso mediante el uso de canales digitales integrados. (Morilla, 2022).

2.2.19. Importancia de las políticas de cobranza

El manejo de la cobranza es crucial para mantener a los clientes y apoyar el crecimiento de la empresa. No solo facilita la recuperación de las deudas pendientes, sino que también brinda la oportunidad de promover una cultura de pago responsable, lo que puede incrementar la rentabilidad del negocio.

Aunque a menudo se ve como una fase final en el ciclo de crédito, la cobranza es una parte esencial de todo el proceso. Además, mediante una gestión efectiva de la cobranza, las empresas obtienen información valiosa sobre sus políticas y procedimientos, lo que les permite realizar ajustes y optimizar cada etapa involucrada.

De hecho, la cobranza puede considerarse una función empresarial en sí misma, ya que se centra en transformar pérdidas en ingresos. Esto no solo se consigue recuperando las deudas, sino también fortaleciendo la relación con los clientes, lo que aumenta la probabilidad de que regresen para adquirir más productos o servicios de la empresa. (Moonflow, 2023)

2.2.20. Créditos a clientes

Los créditos a clientes, también conocidos como riesgo cliente, representan el total de la deuda que los clientes tienen con la empresa. Son los montos que la empresa está esperando recibir como resultado de las ventas realizadas. Estos créditos se clasifican como activos circulantes en el balance de la empresa.

Dentro de los créditos a clientes se incluyen:

- Facturas pendientes de emisión: Son aquellas en las que la operación comercial se ha completado, pero aún no se ha emitido la factura correspondiente.
- Facturas no vencidas: Son facturas cuyo plazo de pago no ha llegado aún. En otras palabras, son facturas cuyo vencimiento está por ocurrir.
- Facturas vencidas: Se refieren a las facturas cuyo plazo de pago ya ha expirado.

Desde una perspectiva estratégica, los créditos a clientes tienen varias implicaciones para la empresa. Primero, son una herramienta clave para establecer relaciones comerciales duraderas, ya que, al ofrecer condiciones de pago favorables, la empresa puede fidelizar a sus clientes. Sin embargo, también implica un riesgo, ya que, si no se controla adecuadamente, el incremento de los créditos a clientes puede generar problemas de liquidez, lo que dificultaría el pago a proveedores y comprometería la estabilidad financiera de la empresa. (CashOnTime, s.f.)

2.2.21. Políticas de crédito

Las directrices de crédito son los principios establecidos por el gerente financiero de una empresa para facilitar el acceso a pagos diferidos a clientes específicos. Estas directrices incluyen la selección de los beneficiarios de crédito, las reglas que lo regulan y las condiciones bajo las cuales se ofrece.

La política de crédito de una organización establece los criterios para decidir si se otorga crédito a un cliente y el monto correspondiente. No solo es importante que la empresa defina sus criterios de crédito, sino también que aplique correctamente estos lineamientos al tomar decisiones relacionadas con el crédito.

Además, la empresa debe contar con fuentes de información confiables y métodos eficaces para evaluar la capacidad crediticia. Cada componente de la política de crédito juega un papel crucial en la gestión exitosa de las cuentas por cobrar, ayudando a prevenir problemas futuros. Es esencial recordar que una ejecución incorrecta de una política de crédito bien diseñada, o la implementación efectiva de una política deficiente, no generará los resultados deseados. (ESAN, 2025).

2.2.22. Importancia de las políticas de crédito

Una política de crédito bien diseñada ayuda a su empresa a mantener un flujo de efectivo saludable y, al mismo tiempo, a generar confianza con los clientes. La política le ayuda a gestionar el flujo de caja estableciendo reglas claras sobre cuándo deben realizarse los pagos. (Allianz Trade EE.UU., 2024)

Otros motivos por los cuales es importante contar con políticas de crédito son:

- Permite que los créditos otorgados a los clientes se ajusten a sus necesidades.
- Conocer los antecedentes de los clientes (gracias a las políticas de crédito) facilita las modificaciones en sus contratos, en caso presenten problemas de pago durante el ciclo de vida de la deuda.
- Las políticas de crédito no son una alternativa, sino un requisito para que las entidades puedan ofrecer este beneficio a sus clientes. En ese sentido, deben desarrollarse para cumplir con las regulaciones del país. (Moonnflow, 2024)

2.2.23. Riesgo crediticio

El concepto de **riesgo de crédito** se refiere a la probabilidad de que un acreedor experimente pérdidas debido al incumplimiento, ya sea parcial o total, de las obligaciones de pago por parte de sus clientes o deudores en una operación financiera o comercial. A diferencia de otros tipos de riesgos, como los riesgos de mercado, que afectan de manera sistemática a todos los participantes, el riesgo de crédito está directamente asociado a la capacidad de

pago de la empresa deudora. Este riesgo se materializa cuando la empresa deudora no cumple con sus compromisos financieros, ya sea con acreedores financieros, comerciales o públicos (CESCE, 2025).

2.2.24. Tipos de riesgos de crédito

- Riesgo de impago: Se produce cuando no se cumplen plenamente las condiciones financieras acordadas en el contrato por parte de la contrapartida de la operación, llegando a generar pérdidas.
- Riesgo de migración: Cuando se llega a producir una rebaja en la calificación crediticia, generando una devaluación de los activos emitidos.
- Riesgo de exposición: Se produce en el momento en que la incertidumbre hace frente a los pagos futuros por variables del mercado o por el propio cliente.
- Riesgo de colateral o de la tasa de recuperación: Cuando existen garantías colaterales en la operación o en el riesgo de liquidez de la propia garantía.
- Riesgo de concentración: Se produce en el momento en que se reparten entre pocos deudores un monto excesivo de liquidez, ya que, en caso de morosidad, las pérdidas pueden llegar a agravarse demasiado (CESCE, 2025).

2.2.25. Historial crediticio

El Banco Guayaquil nos dice que el historial crediticio “es un registro que detalla la cantidad de deuda que tiene una persona, cómo la está manejando y su capacidad para adquirir una nueva deuda.” (Banco Guayaquil, 2023, párr. 2)

Otra institución afirma lo siguiente:

El historial crediticio es un registro oficial generado desde la Superintendencia de Bancos, que incluye los antecedentes crediticios de una persona. Esta información refleja cuánta deuda tiene y cómo la está pagando, y en base a eso, le otorga una calificación.

El historial crediticio es un documento que sirve para analizar tu capacidad de pago al acudir a una institución financiera o comercial y solicitar un crédito. Con la información de este registro, la entidad se asegura que eres capaz de asumir la deuda y pagarla dentro de las condiciones y plazos determinados. (Banco Pichincha, 2020, párrs. 3-4)

2.2.26. *Scoring crediticio*

El scoring crediticio es una herramienta digital utilizada por las instituciones bancarias para decidir si aprueban o rechazan solicitudes de crédito, funcionando como un evaluador de riesgos. En muchos casos, la calificación o evaluación que genera este sistema es decisiva para que el banco determine si otorga o no el préstamo solicitado (Navas & Cusí, 2022)

2.2.27. *Factoring*

El factoring es una opción financiera que permite a tu empresa obtener fondos de manera rápida mediante la venta de sus cuentas por cobrar, como facturas, letras de cambio, pagarés u otros documentos con vencimiento futuro. Esto le brinda a la empresa la capacidad de financiar proyectos, realizar inversiones y mejorar su competitividad en el mercado. (Banco Guayaquil, 2016)

2.3. Marco Legal:

2.3.1. *Normas Internacionales de Contabilidad*

Las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) son un conjunto de principios contables internacionales que fueron establecidas desde 1973 con el propósito de estandarizar la forma en que las empresas deben presentar su información financiera. Estas normas proporcionan una base común para la preparación de los estados financieros, asegurando que la información proporcionada sea clara, precisa y comparable a nivel global. Su objetivo central es lograr que los informes contables sean transparentes, consistentes y útiles para los usuarios, tales como inversionistas, reguladores y otros interesados, facilitando así una evaluación objetiva de la situación financiera de las empresas.

A través de la implementación de las NIC, las empresas pueden garantizar que sus estados financieros cumplan con los requisitos internacionales y ofrezcan una representación fiel de su rendimiento económico. Las NIC están diseñadas para cubrir diversos aspectos de la contabilidad, desde la medición y valoración de activos hasta el tratamiento de ingresos y pasivos, asegurando una coherencia y transparencia en la presentación de los resultados financieros.

Estas normas, además, están estrechamente alineadas con las Normas Internacionales de Auditoría (NIA), las cuales establecen los principios y directrices que deben seguir los auditores para llevar a cabo una revisión imparcial y efectiva de la información contable. Las NIA garantizan que los auditores evalúen de manera rigurosa la validez y la exactitud de los estados financieros, lo que contribuye a reforzar la confianza de los stakeholders en la solidez y la fiabilidad de los informes contables emitidos por las empresas.

En conjunto, las NIC y las NIA facilitan un marco normativo coherente que promueve la integridad y la transparencia en la contabilidad financiera a nivel global, lo que contribuye al desarrollo de mercados más eficientes y a una mayor confianza en la información financiera proporcionada por las organizaciones.

2.3.2. NIC 7 – Estado de Flujos de Efectivo

La Norma Internacional de Contabilidad N° 7 establece que su parte normativa debe interpretarse en el marco de las explicaciones y directrices que acompañan su aplicación, así como en alineación con el Prólogo a las Normas Internacionales de Contabilidad. Además, no se espera que las Normas Internacionales de Contabilidad se apliquen a partidas que no sean significativas. (NIC 7 Estados Financieros, 2018)

2.3.3. Objetivo NIC 7

La información sobre los flujos de efectivo de una entidad es esencial para que los usuarios de los estados financieros puedan evaluar la capacidad de la entidad para generar y utilizar efectivo y equivalentes al efectivo. Para tomar decisiones económicas, es importante analizar no solo la cantidad de efectivo generado, sino también el momento y la certeza de su aparición.

La Norma tiene como objetivo proporcionar información sobre los cambios históricos en el efectivo y sus equivalentes mediante un estado de flujos de efectivo, clasificado en actividades de operación, inversión y financiación. (p. 4)

2.3.4. Alcance NIC 7

La entidad debe preparar y presentar un estado de flujos de efectivo conforme a los requerimientos de esta Norma para cada periodo en que se exija la presentación de estados financieros. Esta Norma reemplaza a la antigua NIC 7, Estado de Cambios en la Posición Financiera. Todos los usuarios de estados financieros necesitan entender cómo una entidad genera y utiliza efectivo, independientemente de la naturaleza de sus actividades, ya que el efectivo es necesario para operaciones, cumplir obligaciones y proporcionar rendimientos a los inversores. Por lo tanto, todas las entidades deben presentar un estado de flujos de efectivo. (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, 2018)

2.3.5. Normas Internacionales de Información Financiera

Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) son directrices contables avanzadas que exigen un detallado desglose de la información para reflejar con precisión la realidad económica de las transacciones. Su objetivo principal es mejorar la transparencia y comparabilidad de la información financiera a nivel global, utilizando un lenguaje común que facilite la comparación en diferentes mercados de capitales. Las NIIF están diseñadas para estados financieros de propósito general de entidades con fines de lucro, y se aplican a cualquier tipo de compañía, ya sea industrial, comercial, de servicios, o del sector financiero. (Consultorio Contable Universidad EAFIT)

2.3.6. Normas Internacionales de Información Financiera 9 – Instrumentos Financieros

La Norma Internacional de Información Financiera 9 (NIIF 9) ha revolucionado la contabilidad de los instrumentos financieros al ofrecer un modelo de clasificación y medición más coherente y simplificado. Emitida por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), esta norma tiene

como objetivo reflejar de manera más precisa la realidad económica de las empresas. (2017)

2.3.7. Objetivo NIIF 9

El objetivo de esta Norma es establecer los principios para la presentación de información financiera sobre activos y pasivos financieros. Esto permite a los usuarios de los estados financieros evaluar de manera efectiva los montos, el calendario y la incertidumbre de los futuros flujos de efectivo de la entidad.

2.3.8. Alcance NIIF 9

Esta Norma se aplica a todas las entidades y tipos de instrumentos financieros, excepto a:

1. Participaciones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos, contabilizadas según NIIF 10, NIC 27 o NIC 28. No obstante, algunos casos permiten aplicar esta Norma a derivados relacionados con estas participaciones, salvo que se clasifiquen como instrumentos de patrimonio según la NIC 32.
2. Derechos y obligaciones derivados de arrendamientos cubiertos por la NIIF 16. No obstante: (i) Las cuentas por cobrar de arrendamientos financieros y operativos están sujetas a los requisitos de deterioro y baja en cuentas de esta Norma. (ii) Los pasivos por arrendamiento reconocidos por el arrendatario deben cumplir los requisitos de baja en cuentas. (iii) Los derivados implícitos en arrendamientos deben seguir los requisitos sobre derivados implícitos de esta Norma.
3. Derechos y obligaciones derivados de planes de beneficios a empleados regulados por la NIC 19.
4. Instrumentos financieros emitidos que cumplen la definición de instrumento de patrimonio según la NIC 32. Los tenedores de estos instrumentos deben aplicar esta Norma, salvo excepciones indicadas en el apartado (a).
5. Derechos y obligaciones de contratos dentro del alcance de la NIIF 17, con excepciones para derivados implícitos y componentes de inversión que requieren separación. Los emisores pueden optar por aplicar esta Norma o

la NIIF 17 a contratos de garantía financiera si han elegido aplicar la contabilidad de seguros.

6. Contratos a término que den lugar a una combinación de negocios según la NIIF 3. El plazo del contrato debe ser razonable para completar la transacción.
7. Compromisos de préstamo, con la excepción de los descritos en el párrafo 2.3. Los emisores deben aplicar los requerimientos de deterioro y baja en cuentas de esta Norma a todos los compromisos de préstamo.
8. Instrumentos financieros y obligaciones derivados de transacciones con pagos basados en acciones, regulados por la NIIF 2, excepto aquellos específicos que se contabilicen según esta Norma.
9. Derechos a recibir pagos para reembolsar desembolsos relacionados con provisiones de acuerdo con la NIC 37.
10. Derechos y obligaciones dentro del alcance de la NIIF 15 que son instrumentos financieros, excepto los que la NIIF 15 especifica deben ser contabilizados de acuerdo con esta Norma. (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, 2017)

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. Enfoque de la investigación

El presente estudio se enmarca en un enfoque metodológico mixto, integrando tanto técnicas cualitativas como cuantitativas para una recopilación de datos más completa y enriquecedora. A través de este enfoque combinado, se ha podido obtener una visión integral de la gestión de pagos en CORPDESA S.A. En el aspecto cualitativo, se realizó un análisis detallado de las definiciones y conceptualizaciones planteadas por expertos en la materia, utilizando fuentes académicas y profesionales confiables. Este enfoque permitió examinar en profundidad las características y procesos de la gestión de pagos en la empresa, brindando información crucial para evaluar la efectividad en el cumplimiento de sus obligaciones financieras. A su vez, este análisis cualitativo se complementó con métodos cuantitativos que facilitaron la medición y evaluación de aspectos clave, garantizando la obtención de resultados significativos que respaldan las conclusiones del estudio. En conjunto, ambos enfoques proporcionaron una comprensión robusta de la situación financiera de la empresa y permitieron realizar recomendaciones precisas para optimizar su ciclo de efectivo y mejorar su estabilidad financiera.

La investigación cualitativa es un enfoque esencial en diversas disciplinas académicas y campos profesionales, ya que trata de comprender e interpretar los significados, las experiencias y las realidades sociales de las personas en sus entornos naturales. Este tipo de investigación emplea una serie de métodos cualitativos para recopilar y analizar datos no numéricos, como palabras, imágenes y comportamientos, y pretende generar percepciones profundas y contextualizadas de los fenómenos objeto de estudio. (ATLAS.ti, 2024, párr. 1)

Por otro lado, el enfoque cuantitativo facilitó la recolección de datos numéricos mediante la aplicación de encuestas estructuradas al personal de la empresa CORPDESA S.A., utilizando un cuestionario diseñado específicamente

para este fin. Además, se realizó un análisis de ratios financieros con el objetivo de evaluar la situación económica de la empresa.

El enfoque cuantitativo es un método de recogida de datos en un contexto de estudios principalmente científicos. En base a los datos recogidos, se pueden probar hipótesis predefinidas. (Qualtrics, 2023)

3.2. Alcance de la Investigación

La investigación descriptiva constituye un enfoque metodológico orientado a la caracterización y análisis exhaustivo de un fenómeno, evento o situación específica, con el propósito de ofrecer una representación integral y precisa de sus atributos esenciales. En este marco, se implementan diversas técnicas de recolección de datos, tales como encuestas estructuradas, entrevistas semiestructuradas, observación sistemática y análisis documental, con el objetivo de obtener información relevante y representativa. Este tipo de investigación se enfoca en la descripción y análisis de la realidad en su estado natural, sin la manipulación de variables o la intervención en el contexto estudiado.

El alcance de la investigación se enmarca en el ámbito descriptivo, ya que se fundamenta en las particularidades intrínsecas del objeto de estudio. Esta elección metodológica se justifica por la necesidad de comprender de manera detallada los aspectos específicos relacionados con las cuentas por cobrar y su incidencia en la toma de decisiones empresariales. La adopción de un enfoque descriptivo permite una exploración minuciosa de las variables involucradas, asegurando un análisis exhaustivo y riguroso. Este enfoque metodológico proporciona una base sólida para la formulación de estrategias y políticas empresariales fundamentadas en evidencia empírica.

3.3. Población

La población se define como el conjunto de individuos o elementos sobre los cuales se busca obtener información en el marco de una investigación. En este estudio, la población objetivo está constituida por los colaboradores de la organización.

La población en cuestión estará representada por la empresa CORPDESA S.A. y las unidades de análisis estarán conformadas por 9 sujetos pertenecientes a las áreas de administración, finanzas y contabilidad, considerados clave por su participación directa en los procesos relacionados con la gestión financiera y operativa de la organización. Esta selección permite garantizar que los datos recopilados sean relevantes y representativos para el análisis propuesto.

Tabla 2 Población de estudio

Departamentos	N° de personas
Gerente General	1
Contador	1
Director Financiero	1
Departamento de Cobranza	2
Departamento de Ventas	4

Elaborado por: Reyes (2025)

3.4. Muestra

La **muestra** es un subconjunto representativo de la población, seleccionado mediante criterios específicos con el fin de obtener información que pueda generalizarse a toda la población. La muestra debe ser proporcional y adecuada en tamaño para garantizar que los resultados sean válidos y confiables, reduciendo el margen de error en la investigación.

3.5. Técnicas e instrumentos para obtener los datos:

Técnicas

1. Encuestas:

- Descripción: Técnica cuantitativa que consiste en la aplicación de cuestionarios estructurados a una muestra representativa de la población. Los cuestionarios pueden ser de preguntas cerradas o abiertas y se utilizan para recopilar datos específicos de forma estandarizada.
- Uso: Ideal para obtener información sobre percepciones, actitudes y comportamientos de los empleados o clientes de la empresa. Se pueden aplicar para obtener datos estadísticos sobre el manejo de las cuentas por

cobrar y pagar, así como sobre la satisfacción general de los clientes con respecto al crédito otorgado.

2. Entrevistas:

- Descripción: Técnica cualitativa que implica una conversación directa entre el investigador y los participantes, permitiendo profundizar en temas específicos.
- Uso: Esta técnica es útil para obtener información detallada y perspectivas personales de gerentes, contadores u otros empleados clave, especialmente sobre el manejo de los riesgos asociados al ciclo de efectivo y los procedimientos empleados para gestionar las cuentas por cobrar y pagar.

3. Observación:

- Descripción: Técnica que implica observar y registrar comportamientos, procesos o interacciones en un entorno natural, sin interferir en la dinámica de trabajo.
- Uso: Eficaz para analizar los procesos operativos de la empresa, como la gestión diaria de las cuentas por cobrar y por pagar, observando las interacciones entre el personal y las herramientas utilizadas en las transacciones financieras.

4. Análisis Documental:

- Descripción: Técnica que consiste en revisar y analizar documentos oficiales, registros financieros, políticas internas y otros materiales escritos, para obtener datos históricos y contextuales sobre la gestión financiera de la empresa.
- Uso: El análisis de documentos permite obtener información sobre las políticas de crédito implementadas, los procedimientos de cobro, los contratos con proveedores, y otros aspectos clave que afectan el ciclo de efectivo.

5. Instrumentos

- **Cuestionario de entrevista:** Lista de preguntas predefinidas que sirven como guía durante las entrevistas, permitiendo flexibilidad para profundizar en respuestas.
- **Cuestionario de encuesta:** Herramienta estructurada con preguntas cerradas y/o abiertas diseñadas para recopilar información específica.

Para llevar a cabo el enfoque metodológico establecido, se procederá con una entrevista formal cuyo objetivo es recabar información detallada y pertinente de los colaboradores directamente involucrados en áreas clave de la gestión financiera de la empresa. Los participantes seleccionados serán profesionales con responsabilidad en la aprobación de créditos, la implementación de regulaciones financieras, la gestión de cobros y la recuperación de carteras crediticias.

La selección de estos perfiles se basa en la necesidad de obtener datos específicos y verídicos sobre los métodos, normativas y acciones operativas que se aplican para garantizar una administración eficiente de las cuentas por cobrar y por pagar. Estos procesos son esenciales para mantener el flujo de efectivo adecuado, reducir los riesgos financieros y asegurar la liquidez de la empresa.

En las entrevistas, se buscará obtener información clave sobre las prácticas actuales de gestión, las políticas internas relacionadas con la administración de créditos y pagos, así como los desafíos que enfrentan los empleados en el día a día. Esto permitirá identificar áreas de mejora en los procesos financieros, lo que contribuirá a una gestión más eficiente del ciclo de efectivo de la organización.

El análisis de los resultados de las entrevistas permitirá proponer estrategias que optimicen los procedimientos actuales y ayuden a mitigar los riesgos financieros asociados con la morosidad y la falta de coordinación entre las distintas áreas de la empresa. Este enfoque también proporcionará datos relevantes que servirán como base para realizar ajustes en las políticas y procedimientos internos, lo cual mejorará el control del ciclo de efectivo y contribuirá al fortalecimiento de la posición financiera de la empresa.

3.6. Presentación de resultados de entrevistas

Para llevar a cabo el enfoque metodológico establecido en las herramientas y técnicas seleccionadas para el estudio, se procederá con una entrevista formal que tiene como objetivo recabar información específica y pertinente de los colaboradores directamente involucrados en las áreas clave de la gestión financiera de la empresa. Los participantes de esta entrevista serán profesionales responsables de aspectos fundamentales como la aprobación de créditos, la implementación de regulaciones financieras, la gestión de cobros y la recuperación de carteras crediticias.

La selección de estos perfiles se basa en la necesidad de obtener datos detallados y verídicos acerca de los métodos, normativas y acciones operativas que se implementan para garantizar una administración eficiente de las cuentas por cobrar y por pagar. Estos procesos son cruciales para mantener el flujo de efectivo adecuado, reducir riesgos financieros y asegurar la liquidez necesaria para el desarrollo de la entidad.

De este modo, la entrevista proporcionará información valiosa sobre las prácticas actuales de gestión, las políticas internas que rigen estas áreas y los desafíos que los colaboradores enfrentan en su día a día. Además, permitirá identificar oportunidades de mejora en los procesos financieros que podrían contribuir a una gestión más eficiente y efectiva del ciclo de efectivo dentro de la organización.

Tabla 3 Entrevista a Gerente de la empresa

Entrevistado	Marilyn Reyes
Cargo:	Gerente General
Entrevistador:	Angie Reyes
Lugar:	Oficinas CORPDESA S.A.

Elaborado por: Reyes (2025)

1. ¿Cómo define el ciclo de efectivo y qué importancia le da dentro de la estrategia financiera de CORPDESA S.A.?

El ciclo de efectivo es fundamental para nuestra estrategia financiera, ya que nos permite asegurar la liquidez necesaria para operar y crecer. Lo definimos como el tiempo que toma convertir las inversiones en inventario y otros recursos en flujos de efectivo provenientes de las ventas.

2. ¿Qué políticas ha implementado la empresa para optimizar el ciclo de efectivo?

CORPDESA S.A. ha adoptado políticas para mejorar el ciclo de efectivo, como plazos de crédito más estrictos para los clientes, lo que ayuda a reducir el riesgo de impagos y mejora la previsibilidad del flujo de caja. Además, la empresa ha implementado negociaciones flexibles con proveedores, lo que le permite gestionar los pagos de manera más eficiente y ajustar los plazos según las necesidades de liquidez de la empresa.

3. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta la empresa en la gestión del ciclo de efectivo?

Los principales obstáculos para la empresa incluyen clientes morosos y las fluctuaciones en los precios de insumos, lo que afecta la estabilidad del flujo de efectivo. Estos factores son difíciles de controlar, pero la empresa está implementando estrategias para mitigar su impacto, como ajustar los plazos de crédito y negociar mejor con los proveedores.

4. ¿Cómo impactan las cuentas por cobrar en la liquidez y el flujo de efectivo de la empresa?

Las cuentas por cobrar impactan directamente en la liquidez. Si los clientes no pagan a tiempo, afecta nuestra capacidad para cubrir obligaciones a corto plazo.

5. ¿Cómo maneja la empresa el equilibrio entre las cuentas por pagar y la disponibilidad de efectivo?

La empresa busca mantener un equilibrio adecuado entre las cuentas por pagar y la disponibilidad de efectivo, negociando plazos de pago más largos

con proveedores cuando es necesario. Esto permite alinear los pagos con las entradas de efectivo, reduciendo la presión financiera y ayudando a mantener un flujo de caja más estable.

6. ¿Qué criterios utiliza para tomar decisiones sobre plazos de crédito a clientes y plazos de pago a proveedores?

Los plazos de crédito se establecen considerando el historial crediticio de los clientes y la relación establecida con los proveedores. Esta práctica asegura que las decisiones de crédito y pago se tomen basándose en el riesgo y la viabilidad financiera de cada cliente y proveedor, lo que contribuye a la estabilidad financiera.

7. ¿Qué indicadores clave utiliza para medir la eficiencia del ciclo de efectivo?

Monitoreamos el ciclo de conversión de efectivo (CCC), el índice de rotación de cuentas por cobrar y el índice de rotación de cuentas por pagar.

8. ¿Qué acciones ha tomado la empresa en los últimos años para mejorar la gestión del ciclo de efectivo?

Hemos implementado un sistema de facturación electrónica para agilizar los cobros y un programa de descuentos por pronto pago para incentivar a los clientes.

9. ¿Cómo fomenta la empresa una cultura de responsabilidad financiera entre los empleados?

Para fomentar una cultura de responsabilidad financiera, la empresa ofrece capacitaciones continuas y establece métricas financieras dentro de los objetivos departamentales. Esto ayuda a que todos los empleados comprendan la importancia de gestionar correctamente los recursos financieros y contribuyan a mantener un control efectivo del ciclo de efectivo.

10. ¿Qué cambios o mejoras cree que son necesarios para optimizar el ciclo de efectivo y su impacto en las cuentas por cobrar y pagar?

Sería ideal implementar un software más avanzado para la gestión de cobros y pagos, y mejorar la comunicación entre ventas y finanzas para alinear expectativas.

3.7. Análisis entrevista Gerente

El Gerente demuestra una visión estratégica clara sobre la importancia del ciclo de efectivo para la liquidez y el crecimiento de la empresa. Reconoce los desafíos externos, como los clientes morosos y las fluctuaciones en los precios de insumos, y ha implementado políticas para optimizar el ciclo, como plazos de crédito más estrictos y negociaciones flexibles con proveedores. Sin embargo, sugiere la necesidad de mejorar la tecnología y la comunicación interna, lo que indica que, aunque hay avances, aún existen áreas de oportunidad. Su enfoque en métricas clave, como el ciclo de conversión de efectivo (CCC) y los índices de rotación, refleja un manejo financiero consciente, pero su recomendación de implementar software más avanzado y fomentar una cultura de responsabilidad financiera sugiere que la empresa podría alcanzar un nivel aún mayor de eficiencia con las herramientas y prácticas adecuadas.

Tabla 4 Entrevista a jefa de Área Contable

Entrevistado	Paola Bermeo
Cargo:	Contadora
Entrevistador:	Angie Reyes
Lugar:	Oficinas CORPDESA S.A.

Elaborado por: Reyes (2025)

En esta entrevista, el Gerente muestra una perspectiva clara y estratégica sobre el ciclo de efectivo en CORPDESA S.A. A continuación, se destacan algunos puntos clave de su enfoque y las recomendaciones para mejorar la eficiencia en la gestión financiera de la empresa:

1. ¿Cómo se calcula el ciclo de efectivo en CORPDESA S.A. y qué factores se consideran?

El ciclo de efectivo se calcula sumando los días de inventario, los días de cuentas por cobrar y restando los días de cuentas por pagar. Esto nos da una visión clara de cuánto tiempo tarda el efectivo en completar su ciclo.

2. ¿Qué métodos utiliza la empresa para asegurar el cobro oportuno de las cuentas por cobrar?

Para garantizar el cobro oportuno, utilizamos diversas estrategias combinadas:

- **Recordatorios automáticos:** Enviamos notificaciones automatizadas a los clientes antes y después de la fecha de vencimiento de sus pagos.
- **Seguimiento telefónico:** Los equipos de cobranza realizan llamadas telefónicas para hacer un seguimiento cercano con los clientes morosos.
- **Intervención de agencias de cobranza:** En casos extremos, cuando los métodos anteriores no dan resultado, recurrimos a agencias externas de cobranza para recuperar los pagos pendientes.

3. ¿Cómo se determinan los plazos de pago a proveedores y qué estrategias se usan para optimizarlos?

Los plazos de pago a proveedores se determinan principalmente a través de negociaciones directas con los proveedores clave, tomando en cuenta los términos de pago que mejor se ajusten a las necesidades de flujo de efectivo de la empresa. Además, utilizamos la priorización de pagos en función de la importancia del insumo o servicio para las operaciones. En algunos casos, si un proveedor ofrece descuentos por pago anticipado, intentamos aprovechar estas oportunidades para optimizar el uso del efectivo disponible.

4. ¿Qué herramientas o software utiliza para gestionar el ciclo de efectivo, cuentas por cobrar y cuentas por pagar?

La empresa utiliza un ERP integrado, que centraliza todas las operaciones financieras. A través de esta plataforma, gestionamos de manera eficiente el inventario, las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar. Esta herramienta

facilita el control y la automatización de los procesos financieros, proporcionando informes en tiempo real que permiten tomar decisiones rápidas y basadas en datos.

5. ¿Cuáles son los problemas más comunes que enfrenta en la gestión de cuentas por cobrar y pagar?

Los problemas más comunes son los retrasos en los pagos de clientes y la falta de coordinación entre ventas y finanzas al otorgar créditos.

6. ¿Cómo afectan las cuentas por cobrar y pagar a la liquidez de la empresa?

Las cuentas por cobrar retrasadas tienen un impacto negativo directo en la liquidez de la empresa, ya que el dinero no entra en el tiempo esperado, lo que dificulta la cobertura de los gastos operativos. Por otro lado, las cuentas por pagar mal gestionadas pueden generar tensiones con los proveedores, afectando las relaciones comerciales y, en algunos casos, alterando los términos de pago o incrementando los costos de adquisición de productos y servicios.

7. ¿Qué criterios se utilizan para establecer los plazos de crédito a los clientes?

Los plazos de crédito son determinados considerando varios factores, tales como:

- **Historial crediticio del cliente:** Evaluamos cómo ha sido el comportamiento de pago de los clientes en transacciones anteriores.
- **Antigüedad con la empresa:** Los clientes con un historial más largo y confiable pueden acceder a plazos más largos.
- **Monto de la transacción:** Dependiendo del tamaño de la venta, los plazos de pago pueden ajustarse para minimizar el riesgo financiero.

8. ¿Qué métricas o ratios financieros utiliza para evaluar la eficiencia del ciclo de efectivo?

Utilizamos ratios como el índice de rotación de cuentas por cobrar, el índice de rotación de cuentas por pagar y el ciclo de conversión de efectivo.

9. ¿Cómo se coordina con otras áreas (como ventas o compras) para gestionar el ciclo de efectivo?

La coordinación entre las áreas de ventas y finanzas es fundamental. Trabajamos de manera estrecha con el equipo de ventas para establecer límites de crédito adecuados, basados en el análisis del historial crediticio de los clientes. Además, nos aseguramos de que el equipo de compras esté alineado con los flujos de efectivo para programar los pagos de manera que se ajuste a la disponibilidad de dinero en caja y no genere inconvenientes de liquidez.

10. ¿Qué cambios recomendaría para mejorar la gestión del ciclo de efectivo y su impacto en las cuentas por cobrar y pagar?

Recomendaría implementar un sistema de scoring crediticio para clientes y mejorar la automatización de los procesos de cobro y pago.

3.8. Análisis de la Entrevista al Contador

El Contador proporciona una perspectiva operativa detallada, explicando cómo se calcula el ciclo de efectivo y describiendo los procesos actuales para gestionar cuentas por cobrar y pagar. Utiliza herramientas como un ERP integrado y métodos como recordatorios automáticos y seguimiento telefónico, lo que indica que la empresa cuenta con una base tecnológica y procedimental sólida. Sin embargo, identifica problemas internos, como la falta de coordinación entre ventas y finanzas, y retrasos en los pagos de clientes, lo que sugiere que los procesos podrían optimizarse. Sus recomendaciones, como implementar un sistema de scoring crediticio y mayor automatización, apuntan a mejorar la eficiencia y reducir los riesgos asociados con la gestión del ciclo de efectivo. En general, el Contador muestra un conocimiento técnico profundo, pero también destaca la necesidad de mejoras en la coordinación interna y la adopción de tecnologías más avanzadas.

3.9. Encuesta

Tabulación de Encuesta dirigida al personal de la empresa “CORPDESA S.A.”

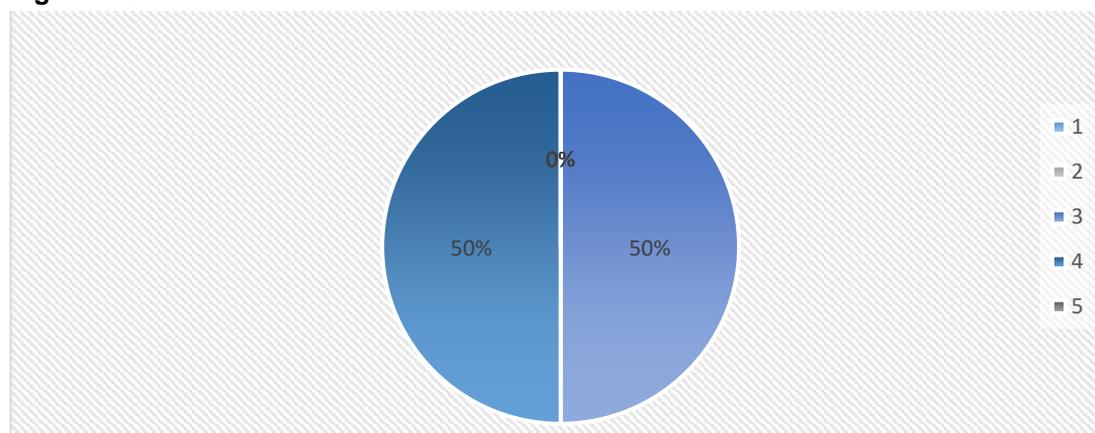
1. En una escala del 1 al 5, donde 1 es "muy ineficiente" y 5 es "muy eficiente", ¿cómo calificaría la gestión del ciclo de efectivo en CORPDESA S.A.?

Tabla 5 Gestión del ciclo efectivo

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	0	0%
2	0	0%
3	5	50%
4	5	50%
5	0	0%
TOTAL	10	100%

Elaborado por: Reyes (2025)

Figura 2 Gestión del ciclo efectivo



Elaborado por: Reyes (2025)

Análisis: En el Gráfico 2, se evidencia que la percepción de la gestión del ciclo de efectivo en CORPDESA S.A. se distribuye equitativamente entre una calificación de 3 (50%) y 4 (50%) en una escala del 1 al 5. No se reportaron evaluaciones de 1, 2 o 5, lo que sugiere que la gestión se encuentra en un nivel intermedio de eficiencia, sin alcanzar la excelencia ni ser percibida como ineficiente. Este resultado indica la necesidad de implementar estrategias de optimización que permitan mejorar los procesos internos y alcanzar niveles más altos de eficiencia.

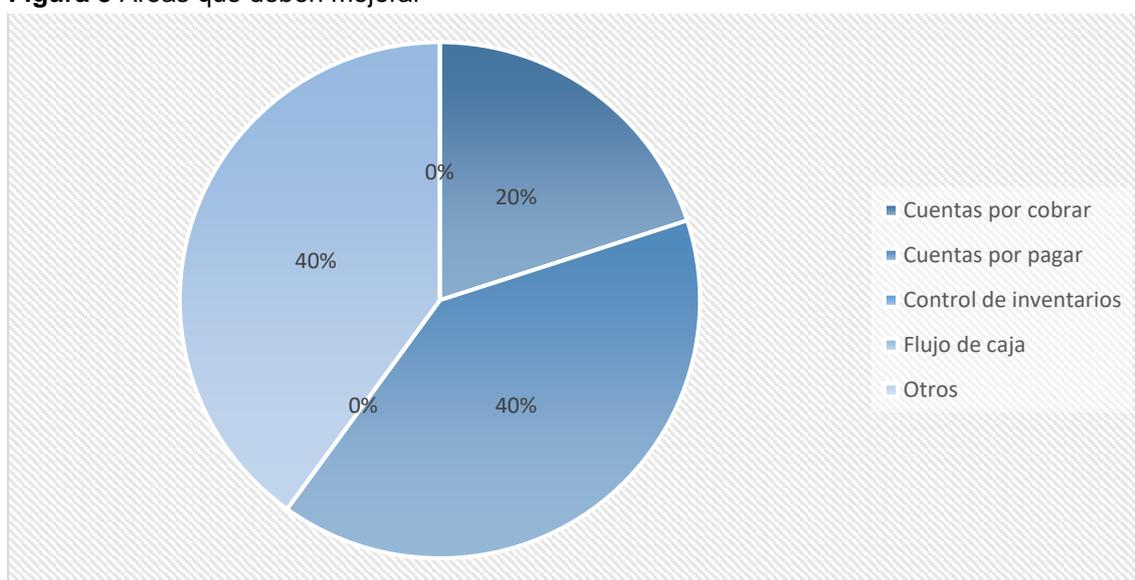
2. ¿Qué áreas considera que necesitan mejorar en la gestión del ciclo de efectivo?

Tabla 6 Áreas que deben mejorar

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Cuentas por cobrar	2	20%
Cuentas por pagar	4	40%
Control de inventarios	0	0%
Flujo de caja	4	40%
Otros	0	0%
TOTAL	10	100%

Elaborado por: Reyes (2025)

Figura 3 Áreas que deben mejorar



Elaborado por: Reyes (2025)

Análisis: El Gráfico 3, revela que las principales áreas que requieren mejoras son Cuentas por pagar (40%) y Flujo de caja (40%), mientras que Cuentas por cobrar (20%) tiene menor prioridad y Control de inventarios (0%) no es considerado un problema significativo. Esto sugiere que la empresa enfrenta desafíos relacionados con la administración de sus obligaciones financieras y la planificación del flujo de efectivo, lo que podría impactar su liquidez y capacidad operativa.

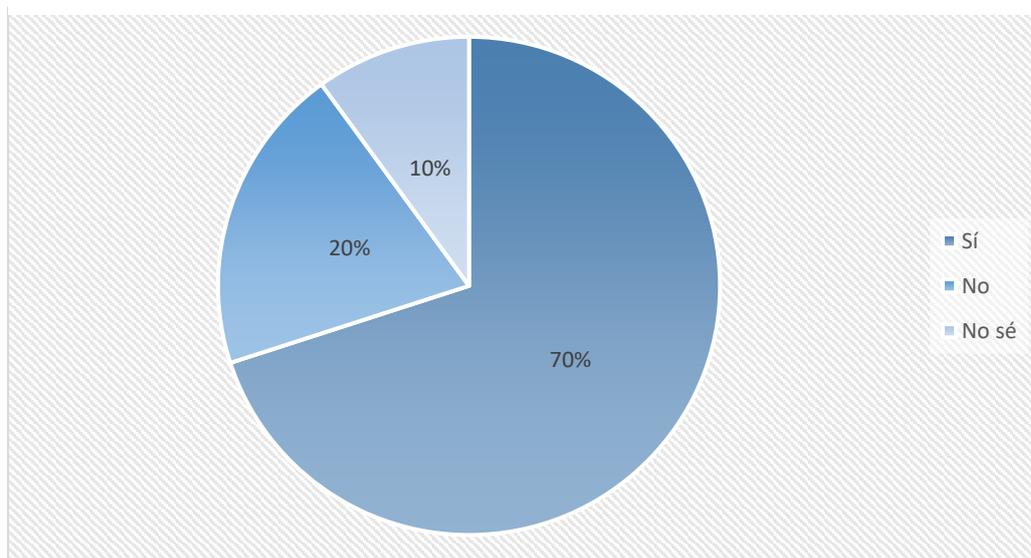
3. ¿Cree que la empresa utiliza herramientas tecnológicas adecuadas para gestionar el ciclo de efectivo?

Tabla 7 Uso de herramientas tecnológicas adecuadas

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Sí	7	70%
No	2	20%
No sé	1	10%
TOTAL	10	100%

Elaborado por: Reyes (2025)

Figura 4 Uso de herramientas tecnológicas adecuadas



Elaborado por: Reyes (2025)

Análisis: En el Gráfico 4, el 70% de los encuestados considera que la empresa emplea herramientas tecnológicas adecuadas para la gestión del ciclo de efectivo, mientras que un 20% manifiesta que no son suficientes y un 10% no tiene una opinión clara al respecto. Esto implica que, si bien la mayoría percibe un uso adecuado de tecnología, existe un segmento significativo que identifica oportunidades de mejora, posiblemente relacionadas con actualización de software, automatización de procesos o capacitación.

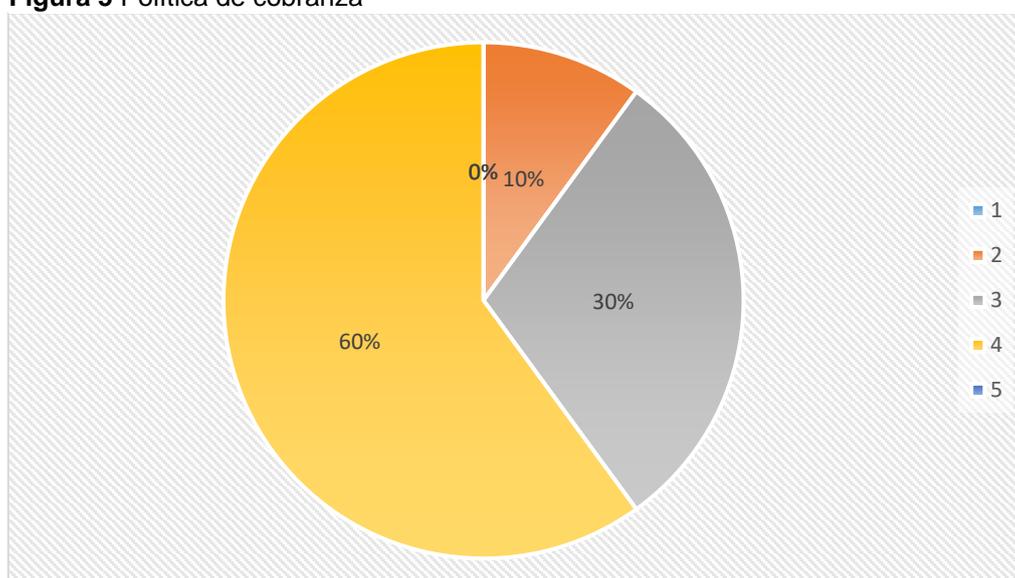
4. En una escala del 1 al 5, donde 1 es "nada efectiva" y 5 es "muy efectiva", ¿cómo evaluaría la política de cobranza actual de CORPDESA S.A.?

Tabla 8 Política de cobranza

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	0	0%
2	1	10%
3	3	30%
4	6	60%
5	0	0%
TOTAL	10	100%

Elaborado por: Reyes (2025)

Figura 5 Política de cobranza



Elaborado por: Reyes (2025)

Análisis: El Gráfico 5 muestra que la política de cobranza actual es evaluada como moderadamente efectiva, con una calificación predominante de 4 (60%), seguida de 3 (30%) y 2 (10%). No se registraron calificaciones de 1 o 5, lo que indica que la política de cobranza cumple su función de manera aceptable, pero sin alcanzar la máxima eficiencia. Esto puede deberse a debilidades en el seguimiento de clientes morosos, falta de incentivos para pagos anticipados o insuficiente personal asignado a esta función.

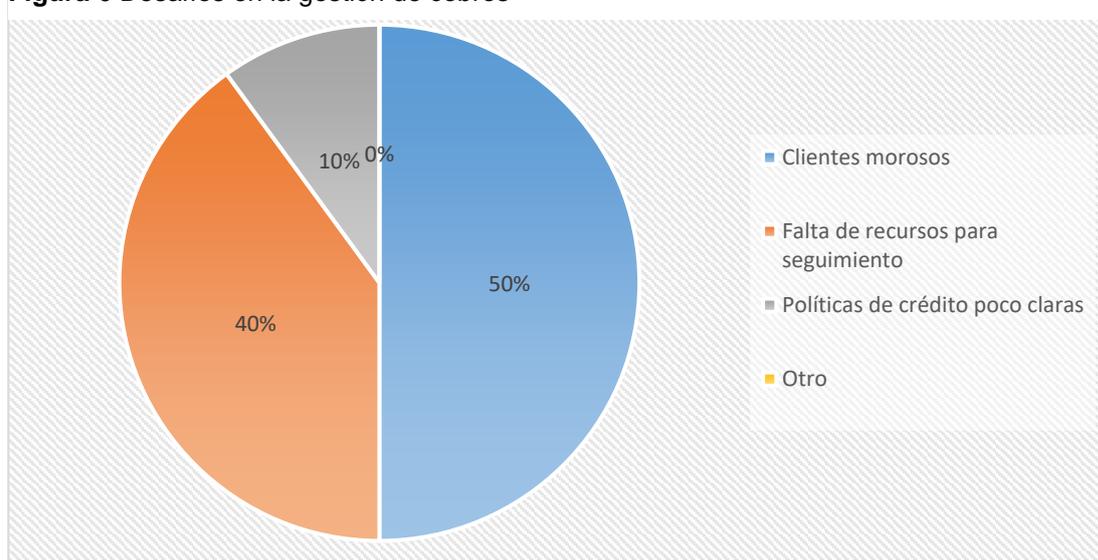
5. ¿Qué desafíos enfrenta la empresa en la gestión de cuentas por cobrar?
(Seleccione todas las que apliquen)

Tabla 9 Desafíos en la gestión de cobros

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Clientes morosos	5	50%
Falta de recursos para seguimiento	4	40%
Políticas de crédito poco claras	1	10%
Otro	0	0%
TOTAL	10	100%

Elaborado por: Reyes (2025)

Figura 6 Desafíos en la gestión de cobros



Elaborado por: Reyes (2025)

Análisis: En el Gráfico 6, se identifican tres desafíos clave en la gestión de cuentas por cobrar: clientes morosos (50%), falta de recursos para seguimiento (40%) y políticas de crédito poco claras (10%). Estos resultados evidencian la necesidad de fortalecer las estrategias de cobranza mediante mecanismos como segmentación de clientes según riesgo crediticio, implementación de recordatorios automatizados y políticas de incentivos para pagos anticipados, además de una revisión y optimización de las políticas de crédito para asegurar mayor claridad y efectividad en su aplicación.

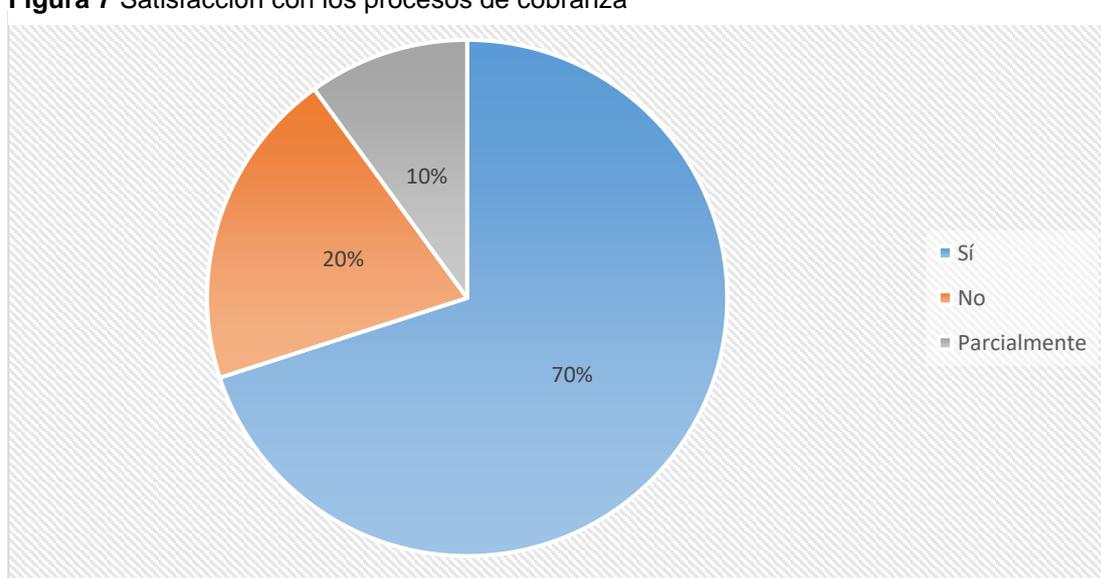
6. ¿Está satisfecho con los procesos actuales de cobranza en la empresa?

Tabla 10 Satisfacción con los procesos de cobranza

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Sí	7	70%
No	2	20%
Parcialmente	1	10%
TOTAL	10	100%

Elaborado por: Reyes (2025)

Figura 7 Satisfacción con los procesos de cobranza



Elaborado por: Reyes (2025)

Análisis: En el Gráfico 7, se indica que el 70% de los encuestados está satisfecho con los procesos de cobranza actuales, mientras que un 20% expresó insatisfacción y un 10% indicó estar parcialmente satisfecho. Si bien la satisfacción general es alta, el 30% que no se muestra plenamente conforme sugiere que podrían existir ineficiencias en tiempos de respuesta, claridad en las políticas o mecanismos de ejecución de la cobranza.

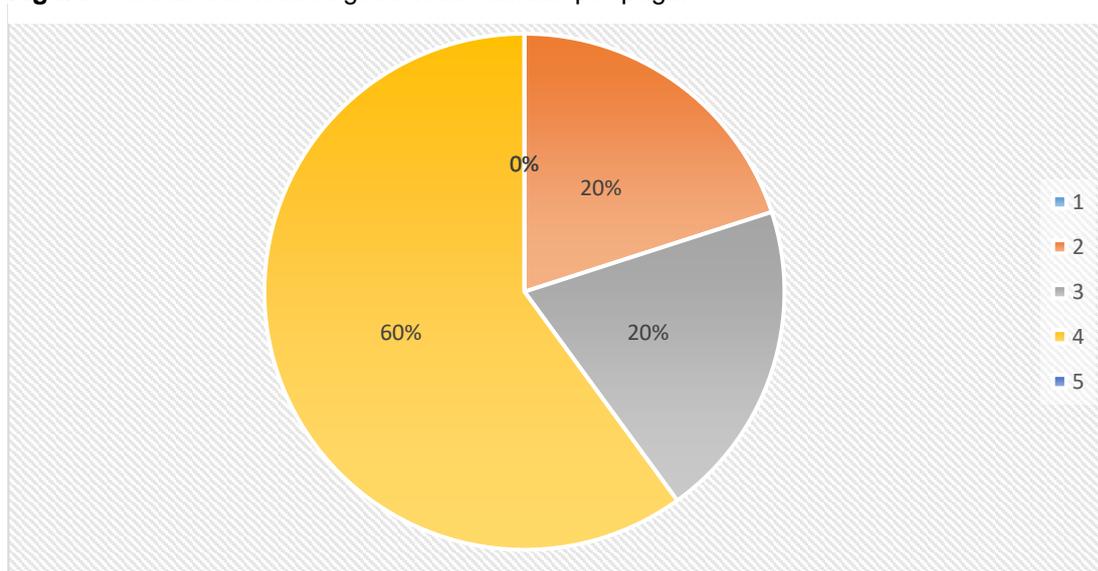
7. En una escala del 1 al 5, donde 1 es "muy ineficiente" y 5 es "muy eficiente",
 ¿Cómo calificaría la gestión de cuentas por pagar en CORPDESA S.A.?

Tabla 11 Clasificación de la gestión de cuentas por pagas

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	0	0%
2	2	20%
3	2	20%
4	6	60%
5	0	0%
TOTAL	10	100%

Elaborado por: Reyes (2025)

Figura 8 Clasificación de la gestión de cuentas por pagar



Elaborado por: Reyes (2025)

Análisis: En el Gráfico 8, el 60% de los encuestados califica la gestión de cuentas por pagar con un 4, lo que sugiere un nivel de eficiencia aceptable. Sin embargo, el 20% que la evaluó con un 2 y otro 20% con un 3 pone en evidencia la existencia de dificultades en la administración de pagos, lo que podría estar vinculado a retrasos en aprobaciones, falta de conciliación eficiente o problemas de liquidez.

8. ¿Qué desafíos enfrenta la empresa en la gestión de cuentas por pagar?

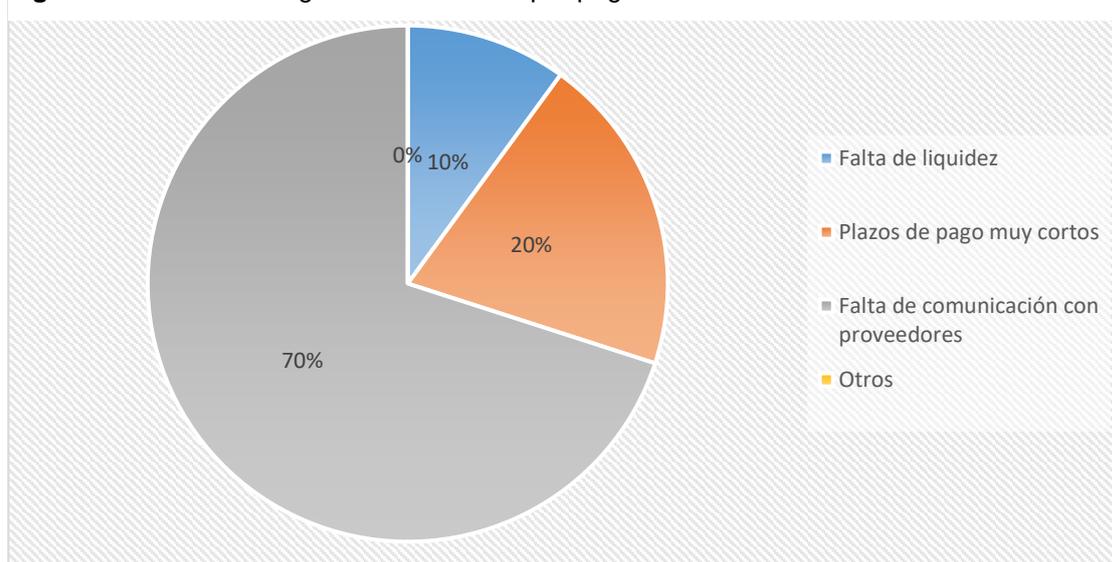
(Seleccione todas las que apliquen)

Tabla 12 Desafíos en la gestión de cuentas por pagar

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Falta de liquidez	1	10%
Plazos de pago muy cortos	2	20%
Falta de comunicación con proveedores	7	70%
Otros	0	0%
TOTAL	10	100%

Elaborado por: Reyes (2025)

Figura 9 Desafíos en la gestión de cuentas por pagar



Elaborado por: Reyes (2025)

Análisis: El Gráfico 9, revela que el 70% de los encuestados identifica la falta de comunicación con proveedores como el principal desafío en la gestión de cuentas por pagar, seguido de plazos de pago muy cortos (20%) y falta de liquidez (10%). Esto indica la necesidad de establecer estrategias de negociación con proveedores para extender los plazos de pago, así como fortalecer los canales de comunicación para evitar discrepancias y mejorar la relación comercial. Además, es fundamental optimizar la planificación financiera y la gestión del flujo de caja para mitigar problemas de liquidez que puedan afectar la capacidad de pago de la empresa.

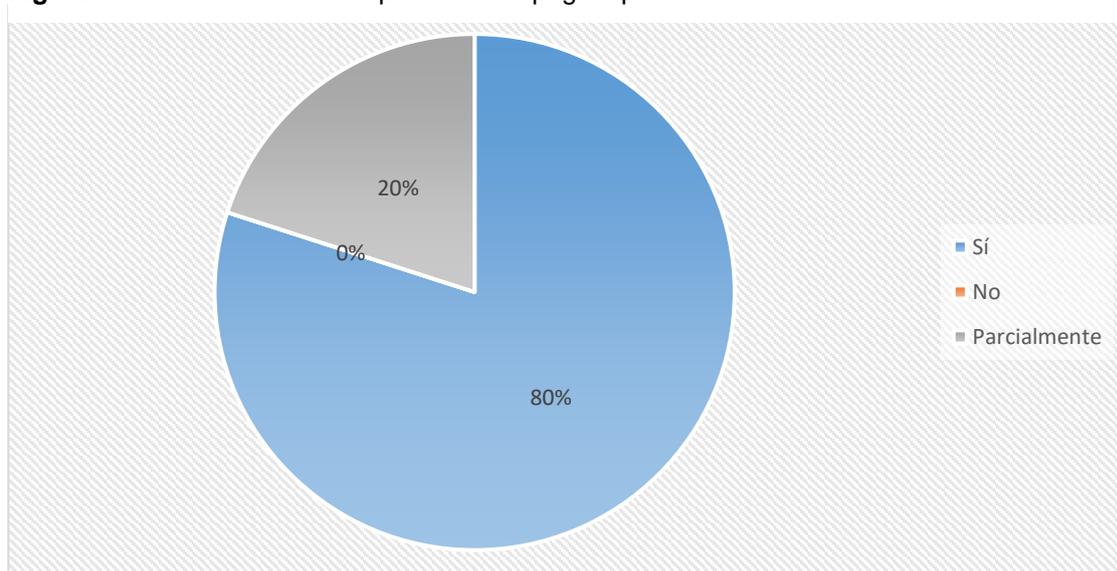
9. ¿Está satisfecho con los procesos actuales de pago a proveedores en la empresa?

Tabla 13 Satisfacción con los procesos de pago a proveedores

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Sí	8	80%
No	0	0%
Parcialmente	2	20%
TOTAL	10	100%

Elaborado por: Reyes (2025)

Figura 10 Satisfacción con los procesos de pago a proveedores



Elaborado por: Reyes (2025)

Análisis: En el Gráfico 10, el 80% de los encuestados se declara satisfecho con los procesos de pago a proveedores, mientras que un 20% expresó estar parcialmente satisfecho. La ausencia de respuestas negativas sugiere que el proceso funciona adecuadamente, aunque la satisfacción no es unánime, lo que indica posibles áreas de mejora en tiempos de pago, transparencia o comunicación con proveedores.

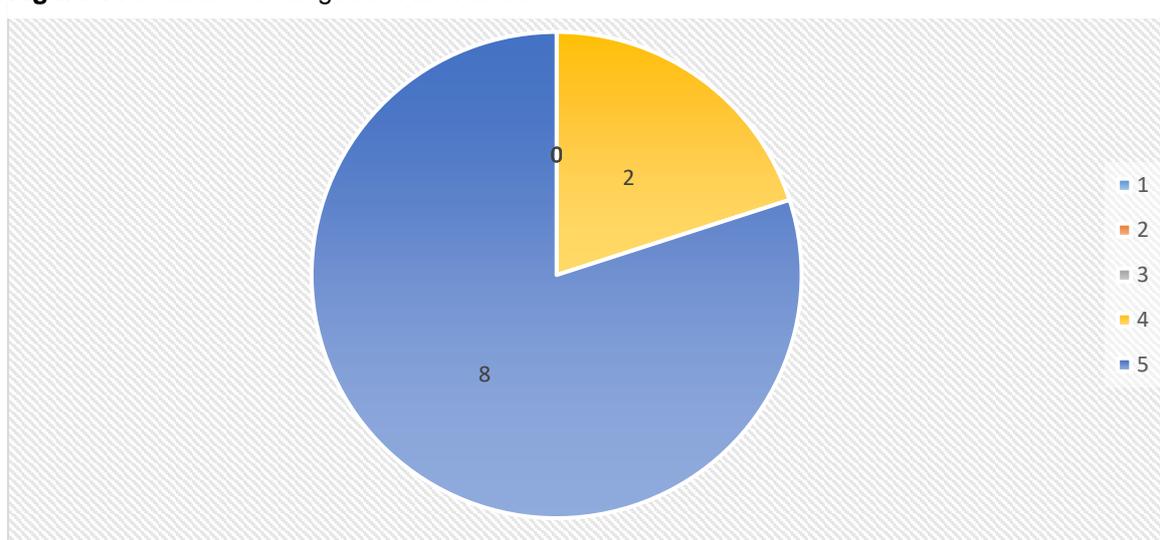
10. En una escala del 1 al 5, donde 1 es "nada alineados" y 5 es "totalmente alineados", ¿Qué tan alineados considera que están los valores de la empresa con la gestión financiera?

Tabla 14 Situación de la gestión financiera

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	0	0%
2	0	0%
3	0	0%
4	2	20%
5	8	80%
TOTAL	10	100%

Elaborado por: Reyes (2025)

Figura 11 Situación de la gestión financiera



Elaborado por: Reyes (2025)

Análisis: En el Gráfico 11, el 80% de los encuestados considera que los valores de la empresa están totalmente alineados con la gestión financiera, mientras que un 20% opina que están parcialmente alineados. Estos resultados reflejan que la mayoría de los empleados perciben coherencia entre la filosofía corporativa y la administración financiera, aunque un pequeño grupo identifica oportunidades para reforzar dicha alineación, posiblemente a través de políticas de responsabilidad financiera más claras o estrategias de comunicación interna.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA O INFORME

4.1. Presentación y análisis de resultados

4.1.1. Análisis de Encuestas

Se llevó a cabo un estudio a través de encuestas estructuradas aplicadas al personal de CORPDESA S.A., con el objetivo de evaluar la eficiencia del ciclo de efectivo y cómo influye en la gestión de las cuentas por cobrar y por pagar. A continuación, se detallan los principales resultados obtenidos:

- **Evaluación de la eficiencia del ciclo de efectivo:** Los resultados mostraron una distribución equitativa en las calificaciones, donde el 50% de los encuestados calificó la gestión del ciclo de efectivo con una puntuación de 3 sobre 5, mientras que el otro 50% otorgó una calificación de 4. Esto sugiere que la eficiencia es intermedia, con áreas de oportunidad para optimizar el proceso y mejorar su impacto en la estabilidad financiera de la empresa.
- **Áreas críticas:** Los encuestados señalaron que las áreas más problemáticas en la gestión financiera eran las cuentas por pagar y el flujo de caja, con un 40% de las respuestas para cada una. Esto refleja un desafío significativo en la administración de los pagos y en la administración de liquidez, que son fundamentales para la operación diaria de la empresa.
- **Herramientas tecnológicas:** Un 70% de los encuestados consideró que las herramientas tecnológicas utilizadas en la empresa son adecuadas, mientras que un 20% mencionó que existe un margen de mejora en cuanto a la automatización y usabilidad de los sistemas, lo que podría estar limitando la eficiencia de los procesos.
- **Efectividad de la política de cobranza:** El 60% de los encuestados calificó la efectividad de la política de cobranza con una puntuación de 4 sobre 5, lo que sugiere que existe una moderada efectividad. Sin embargo, un 50% de los encuestados destacó que el seguimiento a clientes morosos es insuficiente y que, en un 40% de los casos, la falta de

recursos para la recuperación de deudas afecta los resultados de la política de cobranza.

- **Gestión de cuentas por pagar:** El 70% de los encuestados señaló que el principal problema en la gestión de cuentas por pagar es la falta de comunicación con los proveedores. Esto se ve reflejado también en las dificultades de los plazos de pago, sumado a los problemas de liquidez que afectan la capacidad de la empresa para cumplir con sus compromisos a tiempo.

4.1.2. Análisis de Entrevistas

Para obtener una visión más profunda de los procesos financieros y comprender mejor los desafíos que enfrenta la empresa, se realizaron entrevistas con la Gerente General y la Contadora de CORPDESA S.A. A continuación, se presentan los principales hallazgos:

- **Importancia del ciclo de efectivo:** Ambas entrevistas coincidieron en señalar que el ciclo de efectivo es un componente crucial para asegurar la liquidez y estabilidad financiera de la empresa, y que su gestión adecuada es esencial para evitar problemas de solvencia a corto plazo.
- **Políticas implementadas:** Se destacó que se han implementado políticas más estrictas en cuanto a los plazos de crédito para los clientes, lo que busca reducir el riesgo de morosidad. Además, la empresa ha adoptado estrategias de negociación con los proveedores, lo que ha permitido obtener mejores condiciones para el pago y, en consecuencia, mejorar el flujo de caja.
- **Principales desafíos:** Los desafíos más mencionados fueron los clientes morosos y las fluctuaciones en los costos de insumos. Estos factores tienen un impacto directo en la estabilidad financiera de la empresa y, por ende, en la capacidad de la misma para mantener su ciclo de efectivo bajo control.
- **Uso de herramientas tecnológicas:** Aunque la empresa ya cuenta con un ERP integrado para la gestión financiera, se reconoció que aún hay

espacio para mejorar en términos de automatización y en la sincronización de los procesos internos, lo que podría contribuir a una gestión más eficiente del ciclo de efectivo.

- **Propuestas de mejora:** Como propuestas de mejora, se sugirió la implementación de un sistema de "scoring" crediticio para mejorar la evaluación de los clientes y la gestión de riesgos. Además, se propuso mejorar la coordinación interna entre los departamentos y hacer uso de tecnologías avanzadas para la automatización del proceso de cobranza.

4.1.3. Actividades Realizadas

Para la recopilación y análisis de datos, se ejecutaron las siguientes actividades:

1. Diseño y validación de cuestionarios para encuestas.
2. Aplicación de encuestas al personal clave de CORPDESA S.A.
3. Entrevistas estructuradas a la Gerente General y a la Contadora.
4. Análisis de los datos obtenidos mediante herramientas estadísticas y de visualización.
5. Identificación de deficiencias en la gestión del ciclo de efectivo y propuesta de soluciones viables.

4.2. Exposición de Hallazgos

4.2.1. Problemas Identificados

- **Falta de estrategias de cobranza efectivas:** Se observó que hay un bajo nivel de seguimiento a los clientes morosos, así como ambigüedades en las políticas de crédito, lo que contribuye a un aumento en el riesgo de impagos.
- **Automatización insuficiente:** Aunque la empresa cuenta con un ERP integrado, la falta de automatización y la deficiencia en la integración de los procesos de cobro y pago limitan la eficiencia en la gestión financiera.

- **Problemas en cuentas por pagar:** Se detectaron problemas relacionados con la falta de coordinación con los proveedores, los plazos de pago reducidos y las dificultades de liquidez, lo que afecta la capacidad de la empresa para cumplir con sus compromisos a tiempo y de manera efectiva.

4.2.2. Buenas Prácticas Identificadas

En el análisis de los resultados, también se identificaron algunas buenas prácticas que la empresa está implementando y que contribuyen a la mejora en la gestión financiera:

- **Uso de ERP:** El sistema ERP implementado por la empresa permite centralizar toda la información financiera y mejora la capacidad de toma de decisiones, lo que facilita la administración del ciclo de efectivo.
- **Implementación de políticas de crédito más estrictas:** Esta medida ha permitido que la empresa tenga una mejor previsibilidad de los ingresos, lo que reduce el riesgo de morosidad y contribuye a mantener un flujo de caja más estable.
- **Capacitaciones financieras:** La empresa ha promovido capacitaciones orientadas a la mejora de la gestión financiera, fomentando una cultura organizacional que favorece la responsabilidad y la eficiencia en la administración de los recursos.

4.3. Análisis de Riesgos y Recomendaciones

4.3.1. Identificación de Riesgos:

1. **Riesgo de iliquidez:** La falta de pagos puntuales por parte de los clientes afecta negativamente el flujo de caja de la empresa, lo que puede llevar a situaciones de iliquidez.
2. **Riesgo operativo:** La escasa automatización y la falta de sincronización de los procesos administrativos afectan la eficiencia organizacional y aumentan el riesgo de errores y demoras en los pagos y cobros.

3. **Riesgo reputacional:** Los retrasos en los pagos pueden dañar la relación con los proveedores y perjudicar la imagen de la empresa, lo que afectaría su credibilidad en el mercado.

4.4. Recomendaciones

Con base en los hallazgos y el análisis realizado, se proponen las siguientes recomendaciones para mejorar la gestión del ciclo de efectivo:

1. **Implementar un sistema de "scoring" crediticio:** Esta herramienta ayudará a evaluar de manera más precisa el riesgo de impago de los clientes, mejorando la capacidad de la empresa para tomar decisiones informadas sobre el crédito.
2. **Automatizar procesos de cobranza y pagos:** La adopción de un software especializado en cobranza y pagos permitirá una mayor eficiencia, reduciendo los errores humanos y acelerando el proceso de recuperación de deudas.
3. **Negociar mejores plazos con proveedores:** Extender los plazos de pago con los proveedores permitirá reducir la presión sobre la liquidez de la empresa, mejorando su capacidad para cumplir con las obligaciones a tiempo.
4. **Fortalecer la comunicación interna:** Mejorar la coordinación entre los departamentos de ventas y finanzas facilitará la toma de decisiones más alineadas con la estrategia financiera de la empresa.
5. **Monitoreo continuo de indicadores financieros:** Es esencial establecer un seguimiento constante de indicadores clave como el ciclo de conversión de efectivo, la rotación de cuentas por cobrar y pagar, y otras métricas relevantes para garantizar una gestión eficiente del ciclo de efectivo.

CONCLUSIONES

- 1. Importancia del ciclo de efectivo en la estabilidad financiera:** El ciclo de efectivo es un factor clave en la estabilidad de cualquier empresa, ya que determina la rapidez con la que los ingresos generados por las ventas se convierten en efectivo disponible. En CORPDESA S.A., la gestión ineficiente de este ciclo ha generado dificultades en la liquidez, lo que puede afectar la operatividad de la empresa. La incapacidad de contar con recursos financieros suficientes en momentos clave obliga a la empresa a recurrir al financiamiento externo, aumentando sus costos y reduciendo su margen de rentabilidad.
- 2. Deficiencias en la administración de cuentas por cobrar:** El análisis de la empresa revela que los clientes tienen altos niveles de morosidad debido a la falta de estrategias claras de cobranza. La ausencia de un sistema de seguimiento eficiente ha permitido que las facturas vencidas se acumulen, afectando el flujo de caja. Además, la empresa no cuenta con un mecanismo que evalúe la capacidad de pago de los clientes antes de otorgar crédito, lo que ha provocado retrasos en la recuperación de ingresos.
- 3. Desbalance en la negociación con proveedores:** CORPDESA S.A. concede largos plazos de pago a sus clientes, pero al mismo tiempo tiene plazos reducidos para el pago a sus proveedores. Esta situación genera una brecha en la liquidez, dificultando la gestión de recursos financieros. La falta de negociaciones estratégicas con los proveedores impide que la empresa obtenga condiciones de pago más flexibles que le ayuden a mantener un equilibrio en su flujo de efectivo.
- 4. Falta de automatización en procesos financieros:** Las operaciones financieras de la empresa se realizan de manera manual, lo que incrementa la posibilidad de errores y dificulta el control del flujo de efectivo. La falta de un sistema digital de gestión financiera retrasa el acceso a información actualizada, lo que dificulta la toma de decisiones

estratégicas. Además, los retrasos en la conciliación de cuentas pueden ocasionar errores en la gestión de pagos y cobranzas.

- 5. Dependencia del financiamiento externo:** La empresa ha desarrollado una fuerte dependencia de créditos bancarios y otras fuentes de financiamiento externo para cubrir sus necesidades operativas. Este factor incrementa los costos financieros, ya que los intereses y comisiones por los préstamos reducen la rentabilidad. En muchos casos, el uso de crédito no se destina a inversiones estratégicas, sino a cubrir deficiencias en la administración de cuentas por cobrar y pagar.

- 6. Carencia de indicadores financieros para la toma de decisiones:** El uso de métricas financieras es fundamental para evaluar el desempeño del ciclo de efectivo. Sin embargo, CORPDESA S.A. carece de indicadores clave, como la rotación de cuentas por cobrar, la rotación de inventarios y el ciclo de conversión de efectivo. Esto limita la capacidad de la empresa para detectar problemas financieros a tiempo y aplicar soluciones efectivas.

- 7. Impacto en la competitividad y sostenibilidad:** La falta de una gestión eficiente del ciclo de efectivo no solo afecta la liquidez de la empresa, sino que también disminuye su capacidad para crecer y competir en el mercado. Las empresas que no optimizan su flujo de caja suelen tener dificultades para invertir en nuevos proyectos, adquirir tecnología o expandirse. Si no se corrigen estas deficiencias, CORPDESA S.A. enfrentará problemas de sostenibilidad en el largo plazo.

RECOMENDACIONES

- 1. Implementación de un Sistema de Scoring Crediticio:** Para optimizar la gestión del ciclo de efectivo y mitigar los riesgos financieros en CORPDESA S.A., es esencial implementar un sistema de scoring crediticio. Este sistema proporcionará una evaluación detallada del riesgo financiero de los clientes, lo que garantizará que solo aquellos con un historial crediticio sólido y una capacidad de pago adecuada reciban crédito. Establecer límites de crédito personalizados, basados en el comportamiento y las capacidades financieras de los clientes, no solo disminuirá la tasa de morosidad, sino que también fortalecerá la liquidez de la empresa, asegurando un flujo de efectivo más estable y predecible.
- 2. Optimización del Proceso de Cobranza:** Una estrategia clave para mejorar el flujo de caja es la optimización del proceso de cobranza. Para ello, se recomienda la implementación de un software especializado en la gestión de cobranza, que permita automatizar el seguimiento de las facturas emitidas y las notificaciones de pago a los clientes. Esto reducirá significativamente los tiempos de recuperación de cartera y mejorará la eficiencia operativa. Además, fomentar el pago anticipado mediante descuentos atractivos y establecer penalizaciones por pagos tardíos contribuirá a la puntualidad en los pagos. También es importante capacitar al personal en técnicas de cobranza efectiva, lo que les permitirá negociar de manera más eficiente con los clientes morosos y garantizar la recuperación de cuentas pendientes de forma oportuna.
- 3. Administración Eficiente de Cuentas por Pagar:** En cuanto a la administración de cuentas por pagar, es crucial negociar plazos de pago más largos con los proveedores clave. Esto permitirá a la empresa tener mayor flexibilidad y planificación en el flujo de efectivo. La implementación de un cronograma de pagos basado en la criticidad de las obligaciones, priorizando los pagos más urgentes y aquellos que impacten directamente en la operatividad de la empresa, garantizará un manejo más eficiente de los desembolsos. Además, consolidar los pagos en bloques, cuando sea posible, permitirá reducir los costos administrativos asociados a las

transacciones y obtener descuentos por volumen, lo que optimiza los recursos financieros de CORPDESA S.A.

4. **Automatización del Ciclo de Efectivo:** La automatización del ciclo de efectivo es fundamental para mejorar la eficiencia operativa de la empresa. Integrar un sistema ERP que conecte todas las áreas de cuentas por cobrar y por pagar con el flujo de caja permitirá un control más preciso de los movimientos financieros. La implementación de paneles de control (dashboards) financieros en tiempo real facilitará la visualización y monitoreo de los indicadores clave, lo que apoyará la toma de decisiones más informadas. Asimismo, digitalizar las facturas y órdenes de pago contribuirá a una gestión documental más eficiente, reduciendo los errores administrativos y agilizando los procesos contables, lo cual optimiza los tiempos de procesamiento y reduce costos.
5. **Monitoreo Continuo de Indicadores Financieros:** Es crucial implementar un sistema de monitoreo continuo de los indicadores financieros clave para evaluar la efectividad de las estrategias implementadas. Para ello, se recomienda establecer métricas como el ciclo de conversión de efectivo (CCC), la rotación de cuentas por cobrar y la eficiencia en la gestión de pagos a proveedores. La realización de auditorías periódicas no solo asegurará que los objetivos financieros se estén cumpliendo, sino que también ayudará a detectar áreas de mejora y ajustar las estrategias según sea necesario. Además, aplicar análisis de sensibilidad financiera permitirá a la empresa anticiparse a posibles problemas de liquidez y tomar medidas preventivas para mitigar riesgos financieros antes de que afecten la operatividad de CORPDESA S.A.
6. **Fortalecimiento de la Cultura Financiera:** Para garantizar la sostenibilidad a largo plazo de la empresa, es fundamental fortalecer la cultura financiera dentro de la organización. Esto se logra mediante la capacitación continua del personal sobre la importancia del ciclo de efectivo y su impacto en la rentabilidad de la empresa. Promover una cultura de responsabilidad financiera en todos los niveles de la organización fomentará una toma de decisiones alineada con los objetivos

estratégicos de CORPDESA S.A. Asimismo, implementar programas de incentivos para aquellos empleados que contribuyan de manera significativa a la optimización del ciclo de efectivo ayudará a motivar una gestión más eficiente de los recursos financieros y promoverá la eficiencia operativa en toda la empresa.

- 7. Impacto Esperado y Resultados a Largo Plazo:** La implementación de estas estrategias permitirá a CORPDESA S.A. mejorar significativamente la administración de su ciclo de efectivo. Reducir los riesgos financieros y mejorar el control sobre las cuentas por cobrar y pagar fortalecerá la estabilidad económica de la empresa. Con una gestión más eficiente de los recursos financieros, la empresa podrá optimizar su rentabilidad, consolidar su posición competitiva en el mercado y asegurar su crecimiento y sostenibilidad a largo plazo. Estas recomendaciones no solo mejorarán la liquidez, sino que también garantizarán una operación más fluida, reduciendo los costos operativos y aumentando la rentabilidad de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Allianz Trade EE.UU. (2024). *Política de crédito: cómo desarrollarla, importancia y ejemplos*. Obtenido de Allianz: https://www.allianz-trade.com/en_US/insights/credit-policy.html#:~:text=The%20Importance%20of%20Establishing%20Credit%20Policies,-A%20well%2Ddesigned&text=The%20policy%20helps%20you%20manage,coming%20into%20the%20business%20regularly.
- Alvarado Parrales, C. L., & Mendieta Burgos, M. N. (2018). Eumed.net. Guayaquil: Universidad Laica Vicente Rocafuerte. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/cccss/2018/09/cuentas-estados-financieros.html>
- Arce Cuzme, G. J., & Chancay Pesantes, M. C. (2018). Cuentas por pagar y su incidencia en los Estados Financieros de la empresa Tecnovías S.A. *[Exámen Complexivo]*, 25. Guayaquil: Universidad Laica Vicente Rocafuerte. Recuperado el 22 de febrero de 2025, de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/2572/1/T-ULVR-2366.pdf>
- ATLAS.ti. (10 de Julio de 2024). *ATLAS.ti*. Obtenido de <https://atlasti.com/es/guias/guia-investigacion-cualitativa-parte-1/investigacion-cualitativa>
- Banco Guayaquil. (2016). *Factoring*. Recuperado el 20 de febrero de 2025, de Banco Guayaquil: <https://www.bancoguayaquil.com/para-empresas/financiamiento/factoring/>
- Banco Guayaquil. (21 de diciembre de 2023). *Historial Crediticio: ¿Qué es y Cómo Mejoralo?* (A. M. Pita, Editor) Recuperado el 20 de febrero de 2025, de Banco Guayaquil: <https://www.bancoguayaquil.com/blog/que-es-el-historial-credicio-y-como-mejoralo/>
- Banco Pichincha. (26 de noviembre de 2020). *¿Qué es el historial crediticio?* Recuperado el 20 de febrero de 2025, de Banco Pichincha: <https://www.pichincha.com/blog/historial-credicio>

BBVA Spark. (18 de septiembre de 2023). *BBVA Spark [OI]*. Recuperado el 28 de agosto de 2024, de

<https://www.bbvaspark.com/contenido/es/noticias/cuentas-por-cobrar/>

Burgos Guaraca, A. M. (2021). Análisis de cuentas por pagar y su impacto en los estados financieros en una empresa del sector agrícola. [*Tesis de Posgrado*], 100. Guayaquil: Universidad de Guayaquil. Recuperado el 22 de febrero de 2025, de

<https://repositorio.ug.edu.ec/server/api/core/bitstreams/32ef3041-f98e-402b-b17d-97060baa180d/content>

CashOnTime. (s.f.). *La guía completa sobre cuentas por cobrar*. Obtenido de <https://www.cashontime.com/en/articles/customer-risk/>

CESCE. (2025). *Riesgo de crédito: ¿qué es y cómo gestionarlo?* Obtenido de <https://www.cesce.es/es/seguros-de-credito/riesgo-de-credito>

Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad. (2017). *Norma Internacional de Información Financiera 9 - Instrumentos Financieros*. Recuperado el 28 de agosto de 2024, de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIIF%209%20-%20Instrumentos%20Financieros.pdf>

Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad. (2018). *NIC 7 Estados Financieros*. Londres: IFRS. Recuperado el 22 de febrero de 2025, de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIC%207%20-%20Estado%20de%20Flujos%20de%20Efectivo.pdf>

Consultorio Contable Universidad EAFIT. (s.f.). *NIFF*. Recuperado el 28 de agosto de 2024, de Consultorio Contable: <https://www.eafit.edu.co/escuelas/administracion/consultorio-contable/Documents/C%20NIIF.pdf>

Equipo editorial de IONOS. (12 de septiembre de 2023). *IONOS*. Recuperado el 20 de febrero de 2025, de <https://www.ionos.es/startupguide/gestion/cuenta-de-clientes/>

- ERP365. (28 de abril de 2022). *ERP 365*. Recuperado el 28 de agosto de 2024, de <https://www.erp365.com.mx/cuentas-por-pagar-su-importancia-en-la-empresa/>
- ESAN. (2025). *La política de créditos de una entidad financiera*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/la-politica-de-creditos-de-una-entidad-financiera>
- GBM. (02 de agosto de 2021). *GBM Academy*. Recuperado el 28 de agosto de 2024, de <https://gbm.com/academy/liquidez/>
- Ministerio de Hacienda de la República Dominicana. (junio de 2022). *Cuentas por cobrar a largo plazo*. Recuperado el 22 de febrero de 2025, de <https://digecog.gob.do/normativas/phocadownload/2022/procedimiento/Procedimiento%20Cuentas%20por%20Cobrar%20a%20Largo%20Plazo.pdf>
- Moonflow. (06 de mayo de 2023). *Gestión de cobranza: definición e importancia*. Recuperado el 20 de febrero de 2025, de Moonflow: <https://www.moonflow.ai/blog/definicion-gestion-de-cobranza>
- Moonflow. (24 de octubre de 2024). *Políticas de crédito: Ejemplos clave para mantener la liquidez*. Recuperado el 20 de febrero de 2025, de Moonflow: <https://www.moonflow.ai/es-mx/blog/politicas-credito-ejemplos-mantener-liquidez>
- Morilla, G. (2022). *DEBITIAPRO*. Obtenido de QUE SON LAS POLÍTICAS DE COBRANZA: https://debitia.com.ar/es_ec/politicas-de-cobranza/
- Navas & Cusí. (2022). *Scoring de crédito: qué es, tipos y recomendaciones*. Obtenido de Navas&Cusí: <https://www.navascusi.com/scoring-de-credito/>
- Orru, V. (12 de noviembre de 2024). *Cobrar deudas declinantes: 7 consejos prácticos [Artículo del blog]*. Recuperado el 20 de febrero de 2025, de <https://www.heropay.eu/es/blog/cobrar-a-clientes>

- Qualtrics. (10 de Abril de 2023). *Qualtrics*. Obtenido de <https://www.qualtrics.com/es/gestion-de-la-experiencia/investigacion/investigacion-cuantitativa/>
- Scotiabank. (s.f.). *Scotiabank*. Recuperado el 28 de agosto de 2024, de <https://www.scotiabank.com.mx/glosario-financiero/ciclo-efectivo.aspx#:~:text=El%20ciclo%20de%20efectivo%20es,las%20ventas%20de%20ese%20inventario.>
- Solís, J. A. (25 de septiembre de 2023). *linkedin*. Recuperado el 28 de agosto de 2024, de <https://es.linkedin.com/pulse/gesti%C3%B3n-e-importancia-de-las-cuentas-por-cobrar-y-la>
- Stevens, R. (11 de enero de 2023). *Rankia Colombia*. Recuperado el 28 de agosto de 2024, de <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3631525-que-son-cuentas-por-cobrar-cual-importancia>
- Westreicher, G. (1 de abril de 2020). *economipedia*. (J. F. López, Editor) Recuperado el 28 de agosto de 2024, de <https://economipedia.com/definiciones/cuentas-incobrables.html>
- Yaydoo. (25 de julio de 2018). *Yaydoo | El límite lo pones tú*. Recuperado el 28 de agosto de 2024, de <https://yaydoo.com/blog/control-de-gastos/que-son-las-cuentas-por-pagar/>
- Zamora, E. (2023). *Payhawk*. Obtenido de El control de cuentas por pagar como herramienta para optimizar los recursos: <https://payhawk.com/es/blog/control-de-cuentas-por-pagar>
- Zamora, E. (2024). *Payhawk*. Obtenido de Las políticas de cuentas por pagar diseñadas estratégicamente que impulsarán las finanzas de tu empresa: <https://payhawk.com/es/blog/politicas-de-cuentas-por-pagar>
- Zaragoza, R. (2025). *Xepelin*. Obtenido de Gestión de las cuentas por pagar en una empresa: <https://xepelin.com/blog/emprendedores/gestion-de-cuentas-por-pagar-en-una-empresa>

ANEXOS

Anexo 1 Preguntas Entrevista Gerente

- 1) ¿Cómo define el ciclo de efectivo y qué importancia le da dentro de la estrategia financiera de CORPDESA S.A.?
.....
- 2) ¿Qué políticas ha implementado la empresa para optimizar el ciclo de efectivo?
.....
- 3) ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta la empresa en la gestión del ciclo de efectivo?
.....
- 4) ¿Cómo impactan las cuentas por cobrar en la liquidez y el flujo de efectivo de la empresa?
.....
- 5) ¿Cómo maneja la empresa el equilibrio entre las cuentas por pagar y la disponibilidad de efectivo?
.....
- 6) ¿Qué criterios utiliza para tomar decisiones sobre plazos de crédito a clientes y plazos de pago a proveedores?
.....
- 7) ¿Qué indicadores clave utiliza para medir la eficiencia del ciclo de efectivo?
.....
- 8) ¿Qué acciones ha tomado la empresa en los últimos años para mejorar la gestión del ciclo de efectivo?
.....
- 9) ¿Cómo fomenta la empresa una cultura de responsabilidad financiera entre los empleados?
.....
- 10) ¿Qué cambios o mejoras cree que son necesarios para optimizar el ciclo de efectivo y su impacto en las cuentas por cobrar y pagar?
.....

Anexo 2 Entrevista a la Contadora de la empresa

- 1) ¿Cómo se calcula el ciclo de efectivo en CORPDESA S.A. y qué factores se consideran?
.....
- 2) ¿Qué métodos utiliza la empresa para asegurar el cobro oportuno de las cuentas por cobrar?
.....
- 3) ¿Cómo se determinan los plazos de pago a proveedores y qué estrategias se usan para optimizarlos?
.....
- 4) ¿Qué herramientas o software utiliza para gestionar el ciclo de efectivo, cuentas por cobrar y cuentas por pagar?
.....
- 5) ¿Cuáles son los problemas más comunes que enfrenta en la gestión de cuentas por cobrar y pagar?
.....
- 6) ¿Cómo afectan las cuentas por cobrar y pagar a la liquidez de la empresa?
.....
- 7) ¿Qué criterios se utilizan para establecer los plazos de crédito a los clientes?
.....
- 8) ¿Qué métricas o ratios financieros utiliza para evaluar la eficiencia del ciclo de efectivo?
.....
- 9) ¿Cómo se coordina con otras áreas (como ventas o compras) para gestionar el ciclo de efectivo?
.....
- 10) ¿Qué cambios recomendaría para mejorar la gestión del ciclo de efectivo y su impacto en las cuentas por cobrar y pagar?
.....

Anexo 3 Encuesta

1. En una escala del 1 al 5, donde 1 es "muy ineficiente" y 5 es "muy eficiente", ¿cómo calificaría la gestión del ciclo de efectivo en CORPDESA S.A.?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

2. ¿Qué áreas considera que necesitan mejorar en la gestión del ciclo de efectivo? (Seleccione todas las que apliquen)

- Cuentas por cobrar
- Cuentas por pagar
- Control de inventarios
- Flujo de caja
- Otros (especifique)

3. ¿Cree que la empresa utiliza herramientas tecnológicas adecuadas para gestionar el ciclo de efectivo?

- Sí
- No
- No sé

4. En una escala del 1 al 5, donde 1 es "nada efectiva" y 5 es "muy efectiva", ¿cómo evaluaría la política de cobranza actual de CORPDESA S.A.?

- 1
- 2
- 3
- 4

- 5

5. ¿Qué desafíos enfrenta la empresa en la gestión de cuentas por cobrar? (Seleccione todas las que apliquen)

- Clientes morosos
- Falta de recursos para seguimiento
- Políticas de crédito poco claras
- Otros (especifique)

6. ¿Está satisfecho con los procesos actuales de cobranza en la empresa?

- Sí
- No
- Parcialmente

7. En una escala del 1 al 5, donde 1 es "muy ineficiente" y 5 es "muy eficiente", ¿cómo calificaría la gestión de cuentas por pagar en CORPDESA S.A.?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

8. ¿Qué desafíos enfrenta la empresa en la gestión de cuentas por pagar? (Seleccione todas las que apliquen)

- Falta de liquidez
- Plazos de pago muy cortos
- Falta de comunicación con proveedores
- Otros (especifique)

9. ¿Está satisfecho con los procesos actuales de pago a proveedores en la empresa?

- Sí
- No
- Parcialmente

10. En una escala del 1 al 5, donde 1 es "nada alineados" y 5 es "totalmente alineados", ¿qué tan alineados considera que están los valores de la empresa con la gestión financiera?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5