

**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA  
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**TÍTULO**

**Propuesta metodológica para el diseño de la matriz de deterioro en las cuentas por cobrar en las empresas distribuidoras de productos veterinarios del cantón Balsas.**

**AUTORES:**

**Duarte Miranda, Martha Aracely  
Fernández Jiménez, Nancy Clemencia**

**Proyecto de titulación previo a la obtención del título de  
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TUTOR:**

**Mgs. Marín Delgado Jimmy Manuel**

**Guayaquil, Ecuador**

**16 de septiembre del 2022**



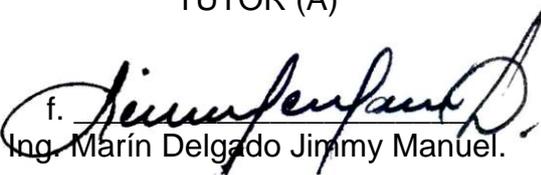
UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA  
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

### CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por: **Duarte Miranda, Martha Aracely y Fernández Jiménez, Nancy Clemencia** como requerimiento parcial para la obtención del Título de: **Licenciada en Contabilidad y Auditoría.**

TUTOR (A)

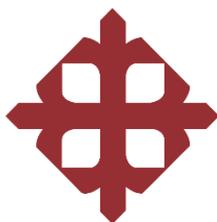
f.   
Ing. Marín Delgado Jimmy Manuel.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. \_\_\_\_\_

Ph. Diez Farhat Said Diez

Guayaquil, a los 16 días del mes de septiembre del año 2022



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

**Nosotras, Duarte Miranda, Martha Aracely  
Fernández Jiménez, Nancy Clemencia**

**DECLARAMOS QUE:**

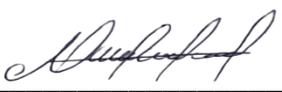
El Trabajo de Titulación **Propuesta Metodológica para el Diseño de la Matriz de Deterioro en las Cuentas por Cobrar en las Empresas Distribuidoras de Productos Veterinarios del cantón Balsas**, previa a la obtención del Título de: **Licenciada en Contabilidad y Auditoría**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

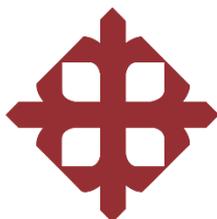
En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 16 días del mes de septiembre del año 2022

LOS AUTORES

f.   
Duarte Miranda, Martha Aracely

f.   
Fernández Jiménez Nancy Clemencia



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**AUTORIZACIÓN**

**Nosotras, Duarte Miranda, Martha Aracely**  
**Fernández Jiménez, Nancy Clemencia**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Propuesta Metodológica para el Diseño de la Matriz de Deterioro en las Cuentas por Cobrar en las Empresas Distribuidoras de Productos Veterinarios del cantón Balsas**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 16 días del mes de septiembre del año 2022

LOS AUTORES

f.   
\_\_\_\_\_  
Duarte Miranda, Martha Aracely

f.   
\_\_\_\_\_  
Fernández Jiménez Nancy Clemente0

## REPORTE URKUND

<https://secure.orkund.com/old/view/136784296-925802-219589#q1bKLVayijbQMTTVMbTQMbTUMTLQMdYx0THVMdMxj9VRKs5Mz8tMy0xOzEtOVbly0DMwsDQzNrWwtLC0tACSBhYmtQA=>

The screenshot displays the URKUND report interface. At the top, the document is identified as 'Martha\_Duarte-Nancy\_Fernandez\_Tesis100%\_docs' (D143403077), presented on 2022-08-30 10:54 (-05:00) by jimmy.marin@ucu.ucsg.edu.ec. The message content indicates that 1% of the 57 pages consist of text from 6 sources.

A table titled 'Lista de fuentes' (List of sources) is visible, with columns for 'Categoría' (Category) and 'Enlace/nombre de archivo' (Link/Name of file). The table lists several sources, including 'La Norma Internacional de Información Financiera 9 Instrumentos Financieros (NIIF 9)' and 'La NIC 8 Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores', each with a 100% match.

The main content area shows a highlighted text block with a 57% match. The text discusses the difference between book value and the present value of expected future cash flows, adjusted for credit risk. It references the International Financial Reporting Standards (NIIF) and the National Institute of Statistics and Censuses (INEC) of Ecuador. A source reference is provided: 'Fuente externa: https://www.ctcp.gov.co/proyectos/contabilidad-e-informacion-financiera/documentos-discusion-publica/...'. The text continues to describe the measurement of impairment for financial assets, mentioning the cost amortized method and the difference between book value and the present value of estimated future cash flows.

TUTOR (A)

f. \_\_\_\_\_  
Ing. Marín Delgado

## **AGRADECIMIENTO**

El agradecimiento desde el inicio de este proceso siempre a Dios en primer lugar, ya que ha sido él quien ha guiado cada uno de mis pasos en todo momento, dándome las fuerzas, serenidad necesaria para afrontar cada uno de los retos que fueron apareciendo en cada paso.

A mi madre, Martha Miranda Toledo, mis hermanos Diana y Alexis Duarte de quienes he recibido el apoyo moral para continuar, a mis demás familiares, amigos y conocidos que en algún momento me dieron la mano para continuar.

A mi esposo Israel Arana por su apoyo incondicional, a mis hijos Luna Arana y Santiago Arana por entender mis horarios durante todo el tiempo de carrera, ya que muchas veces tuve que dejar de lado el tiempo para ellos y poner como prioridad los estudios, pero todo tiene sus frutos y la finalización de este trabajo es el inicio de esa cosecha.

Doy gracias a mi amiga y compañera de carrera Nancy Fernández, quien fue mi apoyo en todo momento desde el inicio de esta carrera, a mi querido tutor Mgs. Marín Delgado Jimmy Manuel por su apoyo, paciencia, y sugerencias para que nuestro trabajo este al nivel de unas profesionales, por compartir sus experiencias en conocimiento y guiarnos en todo momento.

Agradezco a cada uno de los docentes que impartieron sus conocimientos durante cada ciclo, poniendo todo su empeño para que pudiéramos adquirir todos los conocimientos necesarios, para ser unos profesionales totalmente preparados, doy las gracias de manera especial a la Lcda. Patricia Salazar "Miss Paty" quien en cada clase me dio un motivo para seguir, con su predisposición de enseñar, aunque no sea una materia de ella, así mismo a la Lcda. Mercedes Baño, quien fue un gran apoyo en el desarrollo de este trabajo.

Martha Aracely Duarte Miranda

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por ayudarme a culminar esta etapa muy importa en mi vida y mi carrera profesional, a mi madre celestial por cuidarme y protegerme siempre, a mi esposo por su apoyo incondicional por darme aliento en cada obstáculo que se presentó en estos años de estudio.

A mis hermanas por su apoyo moral, a una de mis mejores amiga Martha Duarte por siempre apoyarnos en las buenas y malas, mi querido jefe Lizardo-Mauricio que fue una de las más grandes ayudas económicas y morales creo que sin su ayuda no hubiese sido posible todo esto.

A la miss Mercedes Baño, por todas estas clases enriquecedoras y llenas de aprendizaje que fueron excelentes para poder realizar nuestro trabajo de titulación, a todos mis maestros quienes fueron grandes profesionales con cada uno de nosotros impartiendo sus conocimientos y experiencias profesionales.

A mi querido tutor Mgs. Marín Delgado Jimmy Manuel por su apoyo incondicional y sus buenas sugerencias en nuestro trabajo para que sea de un buen nivel académico.

Gracias.

Nancy Clemencia Fernández Jiménez

## **DEDICATORIA**

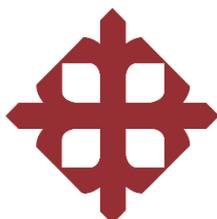
Dedico este triunfo a mi padre Víctor Hugo Duarte Ramírez y a mi hermano Cristian Iván Duarte Miranda, quienes me guían desde el cielo, y han sido en todo momento mi inspiración para crecer cada día, y que a pesar de que no estén conmigo en cuerpo presente, están en mi mente y corazón en todo momento, y sé que desde el cielo están celebrando conmigo.

Martha Aracely Duarte Miranda

## **DEDICATORIA**

Mi trabajo de titulación va dedicado en primer lugar a mi amado Dios, por iluminarme, guiarme cada día, permitirme lograr los objetivos propuestos, sobre todo me dedico este triunfo por el esfuerzo y dedicación que tuve durante todos estos años de estudio porque cada día fui perseverante para llegar a la meta final.

Nancy Clemencia Fernández Jiménez



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. \_\_\_\_\_

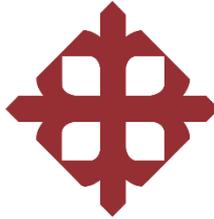
Ph. D. Said Vicente Diez Farhat  
DIRECTOR DE CARRERA

f. \_\_\_\_\_

Eco. Guim, Paola  
COORDINADOR DEL ÁREA

f. \_\_\_\_\_

Ing. Saltos Wiesner, Lenin Danny, MSC  
OPONENTE



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

CALIFICACIÓN

f. \_\_\_\_\_

Ing. Marín Delgado, Jimmy Manuel

TUTOR

## Índice General

Antecedentes.....	4
Problema de Investigación .....	5
Justificación .....	11
Objetivos.....	12
Objetivo General .....	12
Objetivos Específicos .....	12
Preguntas de investigación.....	12
Pregunta General .....	12
Preguntas Específicas.....	13
Delimitación .....	13
Limitantes de la Investigación.....	13
CAPÍTULO I. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA .....	14
Marco Teórico.....	14
Teoría de la contabilidad y el control.....	14
Teoría de la probabilidad.....	16
Teoría fiscal.....	18
Teoría de la gestión financiera .....	20
Marco Conceptual .....	21
Activos.....	21
Activos Financieros .....	21
Costos .....	21
Tipos de Costos .....	22
Costo Amortizado.....	22
Deterioro.....	22
Tipos de deterioro .....	23
Deterioro de activos .....	23
Tipos de cálculo del deterioro.....	24
Medición del deterioro .....	24
Marco Referencial.....	26
Marco Institucional- Estudios previos del sector Veterinario .....	26
Marco Legal.....	27

Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno.....	27
NIC 1 Presentación de Estados Financieros.....	27
Normas Internacionales de Información Financiera - NIIF 9 .....	28
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	29
Diseño de Investigación.....	29
Tipos de investigación .....	31
Enfoque de la investigación.....	32
Fuentes de información .....	33
Población y muestra .....	34
Población.....	34
Técnicas de recolección de datos .....	35
La entrevista .....	36
Las encuestas .....	36
CAPÍTULO III. ANÁLISIS Y RESULTADOS .....	37
Análisis de Resultados .....	37
Resultados de entrevistas realizadas a expertos .....	38
Resultados de entrevistas realizadas a propietarios .....	48
CAPÍTULO IV. PROPUESTA DISEÑO DE MATRIZ.....	83
Aspectos contables, financieros y de auditoría.....	83
Fuentes y naturaleza de las cuentas por cobrar.....	84
Actuación del auditor con cuentas por cobrar .....	84
Control interno de las transacciones de ventas y cuentas por cobrar ...	87
Control de los pedidos de los clientes .....	87
Aprobación del crédito.....	88
La función de despacho .....	88
La función de facturación .....	88
Cobranza en cuentas por cobrar .....	89
Ajuste a ventas y a las cuentas por cobrar.....	89
Auditoría interna de las cuentas por cobrar .....	89
Confirmación de cuentas por cobrar deudores.....	90
Registro de cuentas .....	93
Controles que efectúan las distribuidoras.....	94
Políticas claras existentes .....	98

Auditando cuentas por cobrar .....	100
Condición .....	100
Normativa .....	100
Causa .....	101
Efecto .....	101
Matriz de provisión.....	101
Paso 1 Agrupaciones según tipo de cuentas .....	101
Paso 2 Agrupaciones según tipo de cuentas .....	105
Paso 3 Determinación de las tasas históricas de perdida .....	107
Paso 4 Factores macroeconómicos de índole prospectivos.....	109
Paso 5 Cálculos de perdidas esperadas .....	110
Análisis estadístico .....	111
Conclusiones .....	112
Recomendaciones .....	113
REFERENCIAS .....	115
Glosario.....	124

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Distribución en principales provincias de la producción avícola. Adaptado de: Superintendencia de Control de poder de Mercado, por (Bosmediano y Carbo, 2017). .....	10
Figura 2. Fuentes de información. Adaptado de: Curso de autoformación de la Biblioteca Universidad de Alcalá, por (Alcalá, 2013).....	33
Figura 3. Fuentes a utilizar. Adaptado de: Curso de autoformación de la Biblioteca Universidad de Alcalá, por (Alcalá, 2013).....	34
Figura 4. Secuencia para el levantamiento y análisis de datos cualitativos.	37
Figura 5. Sectores en el que se desarrollan .....	61
Figura 6. Sectores en el que se desarrollan .....	62
Figura 7. Ventas a crédito en la actividad comercial.....	63
Figura 8. Ventas a crédito en la actividad comercial.....	64
Figura 9. Días de crédito con mayor frecuencia .....	65
Figura 10. Frecuencia para entrega de informes de cuentas por cobrar .....	66
Figura 11. Generación de cuentas incobrables .....	67
Figura 12. Falta de seguimiento.....	68
Figura 13. Personal que otorga los créditos .....	69
Figura 14. Créditos otorgados sin revisión del perfil crediticio .....	70
Figura 15. Exceso de confianza con el cliente .....	71
Figura 16. Prevención de cuentas incobrables .....	72
Figura 17. Probabilidad de utilizar herramientas para prever pérdidas en créditos .....	73
Figura 18. Falta de seguimiento en créditos otorgados .....	79
Figura 19. Personal no adecuado en el área que otorga los créditos .....	80
Figura 20. Créditos otorgados sin revisión previa del perfil del cliente .....	81
Figura 21. Exceso de confianza con el cliente .....	82
Figura 22. Porcentajes por divisiones en la cartera de clientes .....	111
Figura 23. Montos de cartera de clientes por división y garantías aplicadas .....	111

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Matriz de hallazgos de las necesidades de mejoras I .....	44
Tabla 2 Matriz de hallazgos de las necesidades de mejoras II .....	46
Tabla 3 Matriz de hallazgos de las necesidades de mejoras III .....	55
Tabla 4 Matriz de hallazgos de las necesidades de mejoras IV .....	57
Tabla 5 Datos estadísticos obtenidos .....	60
Tabla 6 Sector en el que se desarrollan .....	61
Tabla 7 Años en el mercado .....	62
Tabla 8 Ventas a créditos en la actividad comercial .....	63
Tabla 9 Manejo de filtros en crédito de clientes .....	64
Tabla 10 Días de créditos con mayor frecuencia .....	65
Tabla 11 Frecuencia para entrega de informe de cuentas por cobrar .....	66
Tabla 12 Generación de cuentas incobrables.....	67
Tabla 13 Falta de seguimiento.....	68
Tabla 14 Personal que otorga los créditos.....	69
Tabla 15 Créditos otorgados sin revisión del perfil crediticio .....	70
Tabla 16 Exceso de confianza hacia el cliente .....	71
Tabla 17 Prevención de cuentas incobrables .....	72
Tabla 18 Probabilidad de utilizar herramientas para prever pérdidas en créditos .....	73
Tabla 19 Correlación años en el mercado y generación de cuentas incobrables .....	74
Tabla 20 Correlación generación del crédito y el sector .....	75
Tabla 21 Correlación días de crédito y filtro para asignación del mismo .....	76
Tabla 22 Correlación con el sector del crédito .....	77
Tabla 23 Correlación con estadísticos de los parámetros investigados.....	78
Tabla 24 Falta de seguimiento.....	79
Tabla 25 Personal no adecuado en el área que otorga créditos.....	80
Tabla 26 Créditos otorgados sin revisión previa del perfil del cliente.....	81
Tabla 27 Exceso de confianza hacia el cliente .....	82
Tabla 28 Registros contables relacionados a las cuentas por cobrar .....	93
Tabla 29 Registros contables relacionados a las cuentas por cobrar .....	96

Tabla 30 Matriz de riesgo .....	97
Tabla 31 Detalle de antigüedad de cartera división porcícola.....	102
Tabla 32 Detalle de antigüedad de cartera división ganadera .....	103
Tabla 33 Detalle de antigüedad de cartera división avícola.....	104
Tabla 34 Probabilidad de incumplimiento división porcícola mensual .....	105
Tabla 35 Probabilidad de incumplimiento división ganadera mensual.....	106
Tabla 36 Probabilidad de incumplimiento división avícola mensual.....	107
Tabla 37 Probabilidad de incumplimiento división avícola .....	107
Tabla 38 Probabilidad de incumplimiento división ganadera .....	108
Tabla 39 Probabilidad de incumplimiento división avícola .....	108
Tabla 40 Cartera por división .....	109
Tabla 41 Pérdidas esperadas .....	110

## ÍNDICE DE APÉNDICES

Apéndice 1 Memoria fotográfica de la investigación .....	124
--	-----

## Resumen

El manejo de las cuentas por cobrar debe ser llevado de manera tal que asegure el retorno de la inversión, es decir la cobrabilidad de aquella confianza otorgada a los clientes; por lo antes mencionado la presente investigación nos centra en el Cantón Balsas y en su actividad en el sector veterinario, en este sector se ha evidenciado que los niveles de perdidas por cuentas por cobrar tienen un alto índice. La investigación tiene un enfoque mixto, por lo que la recolección de datos se la realizó por medio de entrevistas y encuestas, lo que nos otorgó una visión más clara de las deficiencias que existe en el manejo de las cuentas por cobrar según las Normas Internacionales de Informes Financieros.

Luego de la recolección de datos se pudo llegar a que el método más propicio para la disminución de las pérdidas por cuentas incobrables es el diseñar una matriz metodológica para el cálculo de las provisiones de cuentas incobrables, según las probabilidades de cobro, los días de créditos otorgados, el nivel en que se encuentre cada cliente, lo que nos asegura que al final de las operaciones contables que se realice esas cuentas por cobrar nos reflejes un porcentaje de perdidas mínimo, lo que ayudará a que las empresas puedan manejar con mayor eficiencia su cartera de clientes.

Una vez diseñada la matriz metodológica se logró que las empresas distribuidoras tengan un porcentaje estimado de pérdida ajustado a los movimientos históricos en este rubro, lo que permite tomar decisiones acertadas de inversión.

**Palabras claves:** Cuentas por cobrar, Cuentas incobrables, Provisiones, Matriz metodológica, Normas internacionales, Informes Financieros.

## **Abstract**

The management of accounts receivable must be carried out in such a way as to ensure the return on investment, that is, the collectability of that trust granted to customers; due to the aforementioned, the present investigation focuses on the Balsas Canton and its activity in the veterinary sector, in this sector it has been shown that the levels of losses due to accounts receivable have a high index. The research has a mixed approach, so the data collection was qualitative through interviews with accounting experts and owners of the sector under study, and quantitative through interviews with businesses in general in the veterinary sector, which gave us a clearer vision of the deficiencies that exist in the management of accounts receivable according to the International Financial Reporting Standards.

After data collection, it was possible to arrive at the most favorable method for reducing losses due to uncollectible accounts is to design a methodological matrix for the calculation of provisions for uncollectible accounts, according to the probabilities of collection, the days of credits granted, the level at which each client is, which ensures that at the end of the accounting operations that these accounts receivable are carried out, we reflect a minimum percentage of loss, which will help companies to better manage their client portfolio.

Once the methodological matrix was designed, it was possible for the distribution companies to have an estimated percentage of loss adjusted to historical movements in this area, which allows making the right investment decisions.

**Keywords:** Accounts receivable, Uncollectible accounts, Provisions, Methodological matrix, International standards, Financial reports

## Introducción

Las cuentas por cobrar miden los créditos que una empresa tiene sobre sus clientes en un momento dado, suelen venir en forma de línea de crédito operativa y son mayoritariamente exigibles en un periodo de tiempo relativamente corto (hasta un año). El volumen de las cuentas por cobrar indica la oferta de crédito comercial de la empresa, mientras que las cuentas por pagar muestran su demanda de crédito comercial. El estudio de las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar durante los periodos de crisis financiera es un tema importante, especialmente cuando la economía mundial está atravesando una crisis crediticia. Durante la crisis financiera mundial, caracterizada por el alto riesgo de liquidez al que se enfrentan los bancos, los créditos comerciales pueden aumentar, operando como un sustituto de los créditos bancarios, o disminuir, actuando como su complemento.

Bastos y Pindado (2012) por ejemplo, sugieren que las restricciones de crédito durante una crisis financiera hacen que las empresas que tienen altos niveles de cuentas por cobrar pospongan los pagos a los proveedores, que actúan de la misma manera con sus proveedores. La actual crisis financiera ofrece a los economistas una oportunidad única para estudiar el papel de las fuentes financieras alternativas durante los periodos de ruptura de la financiación institucional.

Las cuentas por cobrar son una de las partes más importantes del capital circulante. Las cuentas por cobrar suelen representar una gran inversión en activos e implican un volumen significativo de transacciones y decisiones. Sin embargo, existen considerables diferencias en el nivel de cuentas por cobrar en las empresas de todo el mundo. Demirguc-Kunt & Maksimovic (2001) presentan pruebas de que en países como Francia, Alemania e Italia las cuentas por cobrar superan la cuarta parte de los activos totales de las empresas, mientras que Rajan y Zingales (1995) descubren que el 18% de los activos totales de las empresas estadounidenses está formado por cuentas por cobrar. En diferentes teorías, la existencia de cuentas por cobrar se explica por razones comerciales, motivaciones de costes de

transacción e incentivos financieros Bastos y Pindado, 2007; Deloof y Jegers (1996); Marotta, 2005; Petersen y Rajan, 1997). Sin embargo, la mayor parte de la literatura sobre las cuentas por cobrar se centra en el estudio de la relación con la rentabilidad de la empresa.

Comprender el deterioro de las cuentas por cobrar comerciales es especialmente importante para Balsas como cantón en transición. El crédito comercial es una importante fuente de financiación para las empresas y, por tanto, puede contribuir en gran medida a la rentabilidad de las empresas y al desarrollo de toda la economía. En este contexto, el objetivo de este trabajo es realizar una propuesta Metodológica para el Diseño de la Matriz de Deterioro en las Cuentas por Cobrar Comerciales en las Empresas Distribuidoras de Productos Veterinarios del cantón Balsas. El estudio investiga si las empresas determinan adecuadamente el importe no recuperable de las cuentas por cobrar.

La contribución de este trabajo tiene dos direcciones; en primer lugar, amplía la literatura empírica existente sobre la matriz de deterioro de las cuentas por cobrar; y la relación entre la rentabilidad de las empresas y las cuentas por cobrar en las economías en desarrollo y en transición en el período de crisis. En segundo lugar, este estudio verifica algunas de las conclusiones anteriores al comprobar la relación entre la gestión de las cuentas por cobrar y la matriz, y amplía así las posibilidades de comparación en el ámbito de los determinantes de la rentabilidad.

La estructura de este trabajo es la siguiente. En la sección 1, se presenta un resumen de las investigaciones anteriores sobre los efectos de la gestión de las cuentas por cobrar en la rentabilidad de las empresas. En la siguiente sección se describe la metodología, se definen las medidas de rentabilidad, así como las variables explicativas y, por último, se prueban los posibles determinantes de la rentabilidad. En la sección 3 presentamos las conclusiones, destacamos algunas limitaciones del estudio y proponemos los objetivos de futuras investigaciones.

## **Antecedentes**

A medida que los negocios se expanden, se ven en la necesidad de aplicar diferentes métodos para la captación de clientes; como: promociones, descuentos, y a menudo, aplicación de créditos dirigidos (Noblecilla y Granados, 2018). La idea en sí es que al aumentar el tamaño de un negocio el volumen de ventas crece por lo tanto el beneficio se amplía y tiene una repercusión directa en los movimientos de los flujos de efectivo.

Puede suceder también que aquellos métodos, puedan ser contraproducentes, en caso de ir asociados a un manejo limitado de la cartera o de las políticas contables, como también excesivos tiempos en los pagos de las cuentas por cobrar, y que, debido a falta de políticas claras, asociadas a los niveles de endeudamiento, y a la carencia de un plan de cuentas relacionado al negocio; podrían ocasionar que el retorno de la inversión en el corto plazo se vea afectado (Escolme, 2018).

La gestión de cuentas por cobrar, en un negocio en marcha y coherente, la lleva a cabo el responsable de cobranzas, quien hace el seguimiento a los clientes por el crédito solicitado, además de verificar los cobros según los plazos otorgados. Esto se evidencia en los reportes emitidos que permiten verificar los cobros vencidos. No conocer los efectos en las actividades contables y financieras de estas cuentas puede acarrear consecuencias negativas para el negocio.

Ejemplo de aquello como motivo de estudio es la empresa de servicios veterinarios especializados, ubicada en la ciudad de Salcedo (Cotopaxi), que dispone gama en pet-shop para mascotas; y “obedece al reciente auge de concientización sobre el bienestar de los animales de compañía” (Garzón, 2019) y un mayor desenvolvimiento en la venta de los productos veterinarios. El auge de las ventas y el tamaño del negocio no habría llamado la atención de su departamento contable y financiero, debido a que el manejo de la

entidad se habría dado empíricamente, esto, respecto de los proveedores, inventarios, cuentas por cobrar y por pagar de forma general.

Bastidas y Castillo realizaron un trabajo titulado “Las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de la empresa NAGPUR S.A” (Bastidas & Castillo, 2017). Esta investigación de campo evidencia las carencias de la empresa en la manera en que asignaban sus créditos, y del riesgo por no medir y revisar los perfiles de ellos clientes objeto de créditos. Por otro lado, Cabello (2008) en su trabajo de investigación titulado “Análisis de los procesos contables aplicados a las cuentas por cobrar en el departamento de contabilidad de la empresa Inversiones y Transporte Cristancho, C.A. en Maturín Estado Monagas” muestra un diseño descriptivo y de campo.

Determinaron que los estados financieros deben estar compuesto de diversos factores de análisis y respaldos de las transacciones, para realizar una correcta interpretación de los estados financieros. El rubro de cuentas por cobrar debe ser llevada con mayor control, por cuanto se encuentra ligado a las ventas de la empresa.

### **Problema de Investigación**

El área de crédito y cobranza de una organización sea cual sea su actividad o sector en el que se desarrolle es una pieza importante dentro de la misma. Antes de una venta, el área de crédito y cobranza, conforme a las ventas no efectivas, considera que el monto y plazos de pago sean cumplidos por los clientes, caso contrario, debe aplicar las respectivas políticas con miras a minimizar los tiempos de cobro. En caso de no pago, aplicar las respectivas medidas conforme a las políticas de la empresa.

Cuando el incumplimiento en los pagos se vuelve recurrente y afecta a una cantidad de clientes considerable, se genera un problema mayor para la organización, por lo que ésta se ve debe escoger entre recuperar las cuentas en riesgo, puede ser contratando personal adicional para la cobranza o ampliando los requisitos del crédito y reduciendo plazos.

La liquidez se refiere a la capacidad de una empresa para poder cubrirse en todo momento de falta de fondos; pero cuando existe deficiencia en los instrumentos de cobro a tal punto de no tener dicha liquidez, esta se ve en la necesidad de adquirir financiamiento a través de entidades bancarias o cooperativas de crédito; produciendo gastos financieros adicionales que afectan directamente a la empresa al influir negativamente en la rentabilidad de la misma (Cortéz y Andrade, 2018).

La rotación de las cuentas por cobrar y los días promedio de cuentas por cobrar; reflejan el número de veces en que rotan estas en un año y el número de días en convertirse en efectivo, respectivamente. La rotación de las cuentas por cobrar puede tener un comportamiento lento o rápido, que se refleja en el indicador, conforme el número de veces es alto o bajo a en ese mismo orden. Cuando la rotación de cartera se mide en promedio de días, se puede ver reflejada la morosidad en cuanto al tiempo que toman para convertirse en efectivo las cuentas por cobrar (Cárdenas y Velasco, 2014).

De otra forma cuando el resultado de la operación de un negocio medido a través de los indicadores de actividad, muestran que no hay suficientes recursos para responder las obligaciones pendientes en el corto plazo; estos pueden concentrarse en las cuentas por cobrar y otros activos corrientes. De ser este el esquema hay que tomar los correctivos necesarios para poder recuperar la cartera y por ende revisar las políticas de cobro hacia los clientes; y dependiendo del grupo de estos al que correspondan.

En la actualidad sobre la transición hacia las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) es recurrente un tema que, con anterioridad no llamaba la atención ni se practicaba alrededor del del medio contable. Originalmente, se parte de la NIC 36, y (NIIF, 2020) que son aplicables a los activos y son definidos como “Deterioro”.

La sección 27 respecto del Deterioro del Valor de los Activos se basa en asegurar que la entidad “mantenga registrados sus inventarios, activos

intangibles, plusvalías y propiedades, planta y equipos sin que exceda su monto recuperable” (Castrillón, 2020). La manera de prescribir también de como el monto es calculado; además de “identificar las condiciones en las que se debe contabilizar cada uno de los sucesos referentes”.

El deterioro de valor de los activos hace referencia a la pérdida producida cuando, Castrillon nos dice que:

El importe en libros de un activo es superior a su importe recuperable, es decir, si la empresa desea vender sus inventarios, un activo intangible o valorar los activos durante su vida útil, debe comparar el valor en libros del activo esto es (Costo – Depreciación – Pérdidas por deterioro) y su valor recuperable medido por el mayor valor entre el valor razonable y el valor de uso, si el valor en libros es mayor que el valor recuperable, la empresa entonces debe reconocer la pérdida por deterioro. (Castrillón, 2020).

Por la razón de que la información no puede estar supeditada a las decisiones del contador, dado que de esta manera se obtendrían criterios y reportes diferentes. La contabilidad en realidad evoluciona a través del tiempo en función de las necesidades y cambios suscitados en lo social y económico y sobre todo en el ambiente empresarial.

Las reglas que permiten tener una contabilidad ordenada se conocen como principios. En el “diccionario del contador” Eric Kholer definen estos principios como “Cuerpo de doctrina asociado con la contabilidad que sirve de explicación de las actividades corrientes o actuales y como guía en la selección de convencionalismos o procedimientos”.

Siguiendo la línea de investigación planteada, en el *deterioro de activos financieros*, según las NIIF 9, se establece que el cálculo del deterioro de activos se la realiza en base a lo que se espera perder, con este enfoque ya no es necesario esperar a que suceda algo con el crédito asignado antes de

reconocer las pérdidas de crédito, ya que el cálculo se lo realizada en base a las probabilidades de que se incumpla el plazo crediticio. Por consiguiente, la empresa deberá contabilizar las pérdidas esperadas, y a su vez los cambios en aquellas perdidas crediticias estimando un límite de tiempo, que puede ser al corto plazo de 12 meses o en su defecto durante la vida esperada de aquel instrumento financiero. (Loor F. D., 2018)

Por otra parte, Los PCGA (Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados) son un “conjunto de reglas generales y normas que sirven de guía contable para formular criterios referidos a la medición del patrimonio y a la información de los elementos patrimoniales y económicos de un ente” (UNMSM, 2008). Además, los principios se constituyen en parámetros dentro de la elaboración de los estados financieros sobre la “base de métodos uniformes de la técnica contable”.

Bajo los PCGA, la Depreciación es considerada como un deterioro; desgaste por el uso de un activo. Para NIIF los términos son diferentes; mientras que la depreciación es la distribución del costo del activo, en los años de vida útil y el deterioro se enciende como el procedimiento mediante el cual la organización reconoce deméritos no previstos en dichas depreciaciones o amortizaciones, causadas por factores internos y externos.

Es importante considerar la situación real dentro del sector relacionado a la distribución de productos veterinarios y el sector. Hay que considerar, que, aunque el sector es muy importante en la localidad debido a su presencia (Suárez, 2021). Se analiza la gestión financiera de empresas relacionadas a la gestión del sector de la salud veterinaria, donde se identifica la falta de un plan financiero de gestión dentro del marco de presupuestos y políticas de gestión.

Dentro del desempeño financiero del sector, se consideran algunas empresas relacionadas al proceso contable, desde un punto de vista práctico. La empresa presenta deficientes indicadores de capacidad de pago, en

cuanto no es posible cubrir las obligaciones pendientes. Por otra parte, tiene el dinero ocioso en cuanto a que puede ser a usado las inversiones que generan rendimientos extras y un eficiente control de las cuentas por cobrar, haciendo que los rendimientos no sean previstos.

En este estudio respecto de la gestión financiera en el sector de salud veterinaria en el año 2018; se obtuvo que las cuentas por cobrar superan el 50% de los activos corrientes para un activo cercano a los 98 mil dólares dentro del sector. De estas cuentas el monto por incobrables asciende a 25% de total del crédito.

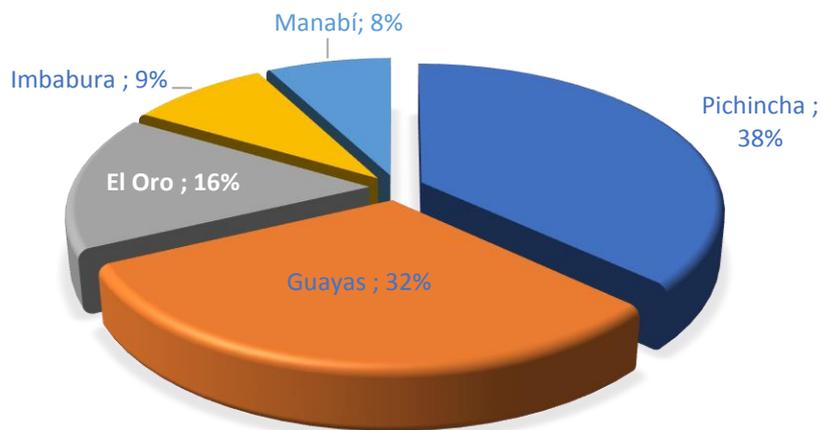
Según Loor (2021) señaló en el trabajo de “Propuesta metodológica para la aplicación del deterioro de los activos en el sector comercializador de productos perecibles en la ciudad de Esmeraldas que los desafíos que enfrentan las compañías del sector comercial en la adopción de la NIC 36 es la manera en que esta reconocerá el desgaste del activo” (p. 58). Por lo que recomienda establecer mecanismos para medir el importe recuperable a través de métodos que se acoplen al giro del negocio.

Concluye el autor en la temática sobre el uso de metodologías usando las normas contables, es un punto más a favor de que en “Los Estados Financieros estén reflejados los efectos financieros adecuados y necesarios para una buena toma de decisiones”. De allí que el estudio del deterioro de muchas empresas comerciales, sino es en todas, no toman en cuenta dichas normas; y esto más aun dada la importancia monetaria. y la relevancia de no contar con activos obsoletos dentro de las entidades, que en definitiva entorpecen el buen desempeño de las empresas.

La parte alta de la provincia de El Oro es una zona agrícola y ganadera por excelencia. La cría de aves de corral a escala en el cantón Balsas, en un estudio del mercado avícola llevado a cabo por la Superintendencia del control del poder de mercado establece que de acuerdo al Programa Nacional Sanitario Avícola existen cinco asociaciones Regionales de Avicultores:

Puéllaro, Santo Domingo de los Tsáchilas, Quevedo, Balsas y Galápagos (Bosmediano y Carbo, 2017).

La producción avícola principalmente se da en la provincia de Pichincha, Guayas, El Oro, Imbabura y Manabí. La tercera provincia productora de pollo es el Oro donde la producción es vasta donde la fortaleza se encuentra en los cantones de Balsas y Marcabelí, de acuerdo al siguiente gráfico.



*Figura 1.* Distribución en principales provincias de la producción avícola. Adaptado de: *Superintendencia de Control de poder de Mercado*, por (Bosmediano y Carbo, 2017).

En este contexto Balsas y Marcabelí contaría con aproximadamente 120 granjas de un total estimado de 600 granjas a nivel nacional. La producción avícola local demanda constantemente productos veterinarios para el mantenimiento de sus fincas o criaderos de aves. En definitiva, por equivalencia, las poblaciones que tienen mayores necesidades de productos veterinarios son las mismas que tienen extensiones en producción de aves, cerdos, ganado, entre otras especies.

## **Justificación**

Dentro del manejo de los procesos contables, desde el punto de vista práctico es posible conocer la salud financiera de la entidad o empresa, para el efecto se hace una evaluación de los estados financieros y se revisan los indicadores relevantes de gestión, al detectar ciertas falencias en los estados financieros del sector veterinario y sus distribuidoras, en cuanto a partidas relacionadas al activo de corto plazo, específicamente las cuentas por cobrar y el efectivo, medidas a través de los indicadores. Esto genera la motivación que conlleva a la presente investigación.

Se vuelve necesario tener una retrospectiva del sector para poder a su vez determinar si los efectos sobre sus estados financieros; son debido a factores externos o a causa de fallas en la operatividad del manejo de cuentas por cobrar y a la ineficiencia de los departamentos a cargo. Son las empresas quienes en última instancia usan su política contable en la que se establecen los indicadores de deterioro de sus cuentas por cobrar, esto incluye la determinación, por ejemplo, de cuándo una cuenta por cobrar se considera incobrable (Pérez, 2018).

Desde la perspectiva académica, la excelencia exige que, las investigaciones sean temas relevantes e inéditos, con temáticas apegadas a una realidad palpable; manteniendo el firme propósito de continuar indagando y generando nuevas ideas y conocimientos que pueden ser llevados a la práctica profesional. Cabe recalcar que además el trabajo investigativo de campo conlleva a desarrollar habilidades dirigidas a encontrar soluciones inteligentes (Wise, 2019).

El impacto que pueda darse en una investigación de esta índole sobre las empresas distribuidoras de productos veterinarios, al tener un criterio claro del sector, permite a los actores involucrados manejar conocimientos acordes a su situación. Describir de esta forma el cálculo del deterioro en las partidas por cobrar y su respectivo tratamiento contable con el registro asociado a la matriz de las pérdidas por deterioro en las cuentas por cobrar comerciales.

Desde el ámbito social el beneficio de la correcta aplicación de la norma NIIF 9, será desde el punto económico en general, ya que las empresas al tener un correcto manejo de las cuentas por cobrar podrán tener un valor real de las pérdidas en las que se incurre y así hacer las modificaciones necesarias para hacer frente a los efectos de estas y asegurar el retorno de la inversión. Lo que se convierte en un beneficio en cadena del cual se verían beneficiados accionistas, proveedores, clientes, y los ciudadanos en general de un sector específico, permitiendo así la reactivación económica. (Romero, 2017)

## **Objetivos**

### ***Objetivo General***

Diseñar una matriz que permita identificar el deterioro de las Cuentas por Cobrar Comerciales en las empresas distribuidoras de productos veterinarios del cantón Balsas.

### ***Objetivos Específicos***

- Conocer el marco teórico que sustente la propuesta metodológica planteada.
- Analizar las políticas de cuentas por cobrar a las empresas del sector de distribuidores de productos veterinarios en la localidad.
- Identificar los parámetros de medición del valor del deterioro de cuentas por cobrar dentro del sector distribuidor de productos veterinarios.
- Elaborar un plan para el manejo del deterioro de incobrables sobre la liquidez en las empresas distribuidoras de productos veterinarios en la localidad.

## **Preguntas de investigación**

### ***Pregunta General***

¿Cómo elaborar un modelo contable para determinar el deterioro de las Cuentas por Cobrar Comerciales en las empresas distribuidoras de productos veterinarios del cantón Balsas?

### ***Preguntas Específicas***

- ¿Se puede fundamentar un marco teórico que permita sostener la propuesta metodológica planteada?
- ¿El conocimiento de las políticas de cuentas por cobrar, al sector de distribuidores de productos veterinarios en la localidad, está identificado por las empresas del sector de distribuidores de productos veterinarios en la localidad?
- ¿De qué manera se puede establecer en valor, el deterioro de las cuentas por cobrar dentro del sector distribuidor de productos veterinarios?
- ¿Cómo evidenciar el deterioro de incobrables sobre la liquidez en las empresas distribuidoras de productos veterinarios en la localidad?

### **Delimitación**

Este proceso de investigación será direccionado al sector de las empresas de distribución de productos veterinarios en el Cantón Balsas de la Provincia de El Oro. El campo sobre el que se lleva la investigación es Contabilidad, dentro del sector de los productos predecibles. La investigación se realizará en el año 2021.

### **Limitantes de la Investigación**

Debido al tipo de investigación que se realizará, se necesitará hacer trabajo de campo, que nos permitan hacer un levantamiento de información completo, en cada una de las áreas que conforman la empresa, entre estas tenemos: (a) socialización con los directivos de las empresas; (b) entrevistas al personal de cada departamento; (c) entrevistas con clientes y proveedores d) recolección de documentación física de los movimientos contables. Una limitante relevante es la apertura de quienes lideran las empresas mencionadas para otorgar la información solicitada en cada una de las diferentes áreas que las conforman, al tratarse de información sensible para todo tipo de empresa o negocio, lo que dificultaría poner en práctica lo planteado como mejora.

## CAPÍTULO I. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

### **Marco Teórico**

#### ***Teoría de la contabilidad y el control***

Shyam Sunder profesor de la universidad de Yale de Estados Unidos, estableció la teoría de contabilidad y control, quien explicó que tiene una perspectiva diferente en cuanto a la relación que existe entre la contabilidad y las organizaciones. Los fundamentos que sustenta la concepción sobre la contabilidad y control de Sunder, se basan en tres ideas; la primera involucra los conceptos de las organizaciones como conjuntos de acuerdos o contratos entre quien conforman la organización o empresa, lo que nos indica que estos contratos son mutuos, pudiendo ser formales o informales entre organizaciones o de manera individual. Como segunda idea hace referencia a la comprensión de la contabilidad como el proceso para la validación de la estructura, así como la evaluación de los acuerdos que se lleven a cabo en una organización. Por último, define en su concepto de control que este es el equilibrio de intereses entre los involucrados en los convenios, y que estos deben diferenciarse del control de las organizaciones, el mismo que sugiere manipulación de ciertos miembros de la organización a otros (Sunder, 2005).

La contabilidad y el control genera un cierto nivel de comprensión común, que si bien es cierto ayuda a definir los acuerdos entre quienes los representantes, este punto muy pocas veces se ve aplicado en la práctica, es decir en el día a día de una organización o negocio. Al momento de tomar una decisión se ve reflejado el hecho de que aunque las normas, pautas o reglamentos de una organización sean de dominio general, no se puede tener control sobre aquellas cosas que se puedan suscitar en el camino, y de las cuales no se puede tener control, es decir no se puede tener una idea exacta de que pasará en un evento en específico, pero si se puede saber cómo debe ser el proceso para llevarlo a cabo y bajo esto determinar cuáles serían las mejores opciones para la realización del mismo. Cuando no se tiene conocimiento de los parámetros o reglas del juego no se puede tomar decisiones que encaminen a tener un resultado favorable.

La contabilidad, como una herramienta para la rendición de cuentas, se maneja en un ambiente en la que la investigación puede resultar defectuosa o inconclusa. En cierta medida la contabilidad y el control se vuelven cíclicos y repetitivos, llegando a un punto en el que se puede identificar a las organizaciones como medios de información inconclusa (Sunder, 2005).

La contabilidad fue diseñada con el fin de proporcionar las herramientas necesarias para la simplicidad de la rendición de cuentas entre las partes relacionadas, para de esta manera poder tomar decisiones, siguiendo tres pasos: primero, tener en cuenta la importancia que tiene el proceso como el producto, el segundo es el establecer el sistema contable como respuesta de la paridad del juego entre ambas partes y más aún si se ha sido elegido de manera injusta por parte del contador, y por ultimo está el balance en la relación entre el responsable de delegar y a la vez de asumir la responsabilidad implícita.

Los sistemas de control están diseñados de manera muy detallada de manera minuciosa, de tal manera que las empresas puedan llevar de manera eficaz el control de sus operaciones comerciales, los sistemas de contabilidad de control están creados para elaborar información contable que sea irremplazable, y así esta información pueda ser usada por los inversionistas y auditores. Los informes financieros son aplicados en las organizaciones con el fin de evaluar a los altos directivos y sus inversores, buscando el método contable que se adapte a las necesidades del negocio, pudiendo así asegurar la metas que se trazaron al celebrar los contratos o acuerdos, lo cual es obligación de ambas partes ya sea una empresa o individuo de la administración, pudiendo ser una persona natural o jurídica.

Los administradores son pieza importante en una empresa ya que, a través de su interés, y compromiso se podrá tener una idea clara de su estructura, organización contable y a su control como tal.

## ***Teoría de la probabilidad***

Según Landro (2011) en su libro titulado ***Acerca de la existencia del verdadero valor de una probabilidad*** (p. 59) sostiene que:

La teoría de la probabilidad como aquella disciplina que estima posibilidades desconocidas de colectivos derivados a partir de probabilidades conocidas de colectivos originarios. La definición frecuentista es idónea para que de tal manera se puedan cuantificar a aquellas probabilidades de ocurrencia de aquellos fenómenos los cuales son considerados como repetibles, en el contexto frecuentista en donde no hay sentido al momento de hablar de probabilidades de ocurrencias ocurrencia de un fenómeno único o de la probabilidad de que una propuesta sea verdadera o falsa. Las probabilidades contadas desde el momento que surge la interpretación son objetivas y de tal manera estas son independientes de aquella opinión emitida sobre el sujeto o el evaluador (Landro, 2011).

Los iniciadores de la teoría subjetiva de probabilidad fueron Bruno de Finetti y Frank Plumpton Ramsey, cada uno de manera independiente, poco antes del 1930, sus estudios basados a la fundamentación del bayesianismo, el cual sostiene que una persona racional debe siempre ajustar sus estimaciones subjetivas a los lineamientos del cálculo de probabilidades, con el fin de que pase lo que pase no se exponga a perder (Bonatti, 2019).

Se debe tener en cuenta que el modelo del logicismo sostiene que las probabilidades están relacionadas con la intuición, por lo que en ocasiones no se va a poder medir, cuantificar o incluso comprar entre sí (Jasso, 2014). No obstante, se debe visualizar el modelo clásico, el cual tiene ciertos errores en su estructura que no permite la relación con aquellos resultados que, si son visibles, por otro lado, el modelo frecuentista nos dice que el dominio de aplicación del cálculo de probabilidad está compuesto por una cadena aleatoria de resultados o sucesos repetibles indefinidamente. Como se ha mencionado, existen diversas teorías en base a las probabilidades, por tanto,

mientras no haya una real naturaleza o raíz de la probabilidad no se podría definir conceptos estrictos para cada uno de estos modelos o teorías.

La teoría de la probabilidad en el libro escrito por Girolamo Cardano, titulado “The Book on Games of Chance: (Liber de Ludo Aleae)” aparece la palabra “probable” con la que se refiere a aquel evento que su efecto es incierto. Es por esto que podemos considerar a Cardano, como el iniciador de la teoría del riesgo a través de la probabilidad como medición de la frecuencia relativa de aquellos eventos que suceden al azar (Cardano, 1961).

Cardano en su concepto de probabilidad hace relación al nivel de aceptación y fiabilidad de una opinión, en cambio, una opinión más actual de probabilidad tiene que ver con las consecuencias futuras que cuantifican el grado de incertidumbre. Este concepto se desarrolló desde el momento en que se pudo cuantificar la probabilidad relativa con sucesos pasados.

Existen varios pensadores que iniciaron la teoría de azar desde el inicio de la civilización hasta finales del siglo XVIII, entre estos tenemos a: Galileo, Pascal, Fermat, Huygens, Bernoulli, Laplace, entre otros; cada uno de ellos hizo su aporte a la teoría de probabilidad enfocados desde diferentes perspectivas, usando conceptos algebraicos, filosóficos y geométricos. De este grupo quien más resaltó fue Galileo con su escrito titulado *Sopra le Scorpette dei Dadi*, este como en el libro de Cardano, estudia la repetición de diferentes mezclas y los posibles resultados al lanzar los dados (Galileo, 2007).

El banco estadounidense JP Morgan en el año 1994, por medio de un documento llamado Riskmetric manifestó lo que significa el Valor en Riesgo, esto como un tipo de guía cuantitativa que permite el cálculo y medición del riesgo de mercado de instrumentos financieros. Este modelo se hizo en base a la teoría de Cardano, el cual toma un punto de vista más previsor al cambiar la manera en que se calcula y vigila los riesgos (Morgan, 2020).

La teoría de probabilidad, en la parte financiera tiene relación con temas como el determinar la pérdida crediticia esperada, en que es necesario

cuantificar y calcular las probabilidades de incumplimiento por parte de los deudores que conforman la cartera de la empresa o negocio, en los plazos de vencimiento establecidos al momento de otorgar los créditos a cada uno de ellos. Otro tema con el que se relaciona esta teoría de probabilidad es cuando se debe aplicar los cálculos para definir el valor de pasivo que tendrá que cancelar las empresas a sus empleados por concepto de jubilación patronal, en el momento en que estos cumplan con los parámetros que determina el Código de Trabajo, en la cual la fórmula que se aplica es la probabilidad de que aquel personal llegue a la fecha en que debe jubilarse.

Para concluir existen varias conceptualizaciones de riesgos, así como diversos estándares para la cuantificación de los mismos, sin embargo, estos han sido adaptados a las nuevas modelos matemáticos, así como a los avances tecnológicos que han ayudado en gran medida a facilitar estos análisis.

### ***Teoría fiscal***

La Ley de Régimen Tributario Interno representa el medio que utilizan las empresas, con el objetivo de informar sobre la situación financiera de la entidad durante un ciclo contable de un año determinado, en su reglamento nos indica que existe un porcentaje establecido en la ley para el cálculo de las provisiones de cuentas incobrables, y la manera en que estas deben ser tratadas. Quedando establecido un uno por ciento de provisión sobre los créditos otorgados durante el periodo contable, sí que estos sobrepasen el diez por ciento totales de la cartera que mantenga la empresa.

La Ley de Régimen Tributario Interno establece que las provisiones para las posibles cuentas incobrables no serán consideradas si estas superan el límite establecido en la norma. También nos indica que la eliminación definitiva de los créditos determinados como incobrables se efectuarán con cargo a la provisión y los resultados obtenidos en el ejercicio contable en la sección que no se encuentre cubierta por el cálculo de provisión realizada,

siempre y cuando se hayan respetados los parámetros establecidos en la normativa (LRTI, 2020).

De acuerdo con la teoría, el desarrollo de la economía es algo lineal, sino más bien su comportamiento es cíclico, es decir que tiene varias fases, las cuales se evidencian por medio de variables macroeconómicas como las inversiones, el producto, la rentabilidad de los negocios, etc. Por tanto, la política fiscal debe ser selectiva y eficiente en cuanto a la repartición de recursos, con el fin de asegurar que el impacto de estas políticas no afecte a ningún sector (J. Sánchez, 2022).

En lo que refiere a las políticas fiscales, las acciones del gobierno pueden afectar la actividad económica por medio de la oferta y/o demanda agregada. Según el modelo de Barro las políticas públicas pueden impactar la tasa de crecimiento en el largo plazo según el modelo de crecimiento endógeno, estos modelos hacen referencia a la relación entre la inversión y la producción, siendo así que mientras más grande se la producción mejor serán los resultados para una futura inversión (Narváez, 2017).

En Ecuador la historia nos indica que ha habido varios ciclos económicos, teniendo desde un repunte en los años 70 con el boom del petróleo, así como una caída abismal debido a factores económicos, sociales y políticos, desencadenando en una crisis financiera a finales de los años 90. En la actualidad Ecuador los ingresos fiscales se basan en su mayoría en el ingreso que se genera por la exportación de petróleo, por lo que está a expensas la volatilidad del precio del mismo en el mercado internacional. Por este motivo el gobierno buscó mejorar los ingresos del estado por medio de la captación de tributos, a través de reformas tributarias que ayuden hacer frente a la evasión de impuestos (Pacheco, 2006).

La teoría fiscal nos habla sobre el financiamiento del gobierno siguiendo tres parámetros: (a) la imposición de tributos, (b) el ordenamiento de los gastos, (c) la administración de la deuda pública. Esta teoría trata de hacer frente a las dificultades financieras desde un punto de vista de

estabilización, por lo tanto, la respuesta a estas dificultades son la base de la política fiscal.

La teoría fiscal permite la puesta en marcha de políticas que contribuyan con el mejoramiento de los ciclos económicos de economías en crecimiento, como en el caso de los países latinoamericanos; sin dejar de lado que aquellas funciones empresariales son observadas por medio de transacciones corporativas que deben estar ligadas a los parámetros que establece para el caso contable financiero las Normas Internacionales de Informes Financieros NIIF.

### ***Teoría de la gestión financiera***

La gestión financiera tiene que ver con la administración de los recursos que posee una organización, cuya responsabilidad se la asigna a un gestor el cual será el encargado de administrar los recursos que se dispone, anteponiendo en todo momento las prioridades que surjan en el desarrollo de las actividades comerciales de una empresa (Fajardo y Soto, 2018).

La teoría de la gestión financiera se centra en la influencia que genera una adecuada gestión de sus partes sobre el riesgo de rentabilidad de una empresa. Según la lógica marxista leninista las categorías financieras fundamentales son: el capital de trabajo relacionado con la inversión de activo circulante, riesgo relacionado con la liquidez y la rentabilidad relacionado con la capacidad de desarrollar rentabilidad. La definición básica del capital de trabajo la establece como la inversión que se realiza en activos circulantes, otra definición es considerado como el excedente del activo circulante sobre el pasivo circulante.

La gestión financiera es una función que radica en: (a) planifica, (b) organizar, (c) dirigir, y (d) controlar las actividades financieras que originen flujos de efectivo como consecuencia de la inversión corriente y el financiamiento que se requirió para llevar a cabo dicha inversión, a raíz de la toma de decisiones económicas a corto plazo. Todo esto con la finalidad de

obtener la estabilidad en el dúo riesgo/utilidad, y así también lograr el incremento de la riqueza de la empresa (Hernández, 2014).

Para concluir, podemos decir entonces que la gestión financiera tiene que ver no solo con la administración de los recursos económicos con los que se cuenta, sino también con la eficacia con la que se invierta estos valores para asegurar el retorno de la inversión, así como el control que se debe llevar a cabo para que los objetivos se cumplan según las metas de la organización, sin dejar de lado las normativas financieras que rigen para el ejercicio contable en el que se esté trabajando, para no caer en actos indebidos que puedan afectar la productividad y desarrollo del negocio.

### **Marco Conceptual**

#### ***Activos***

Los activos son los bienes que las empresas poseen y que pueden convertirse en dinero u otros medios equivalentes al efectivo. Los activos se diferencian según su liquidez, en decir, la rapidez en la que ese activo pueda convertirse en dinero, por lo cual se dividen en fijos y circulantes, el primero tiene que ver con aquellos activos utilizados en el negocio como inmuebles, maquinas, etc. y el segundo se relaciona con aquellos que se estiman serán utilizados en un periodo menor a un año.

#### ***Activos Financieros***

Un activo Financiero tiene que ver el derecho del propietario de este a recibir un ingreso futuro. Los activos financieros se los representa por medio de títulos físicos o anotaciones contables

#### ***Costos***

El costo se refiere al desembolso económico para el desarrollo de un algún bien o la oferta de algún servicio. El costo incluye también el pago de mano de obra, la adquisición de insumos, los gastos de producción, entre otras

## ***Tipos de Costos***

Los costos pueden clasificarse según diversos criterios:

Según su comportamiento (a) Costos Fijos. - son aquellos costos que surgen independiente mente de la producción que se realice, es decir, no son variables como por ejemplo el alquiler del local donde se lleva a cabo las operaciones, (b) Costos Variables. - A diferencia de los anteriores estos si están relacionados con la producción o actividad que se vaya a realizar, por ejemplo, la cantidad de suministro para embalar una producción.

Según la relación de producción (a) Costos Indirectos. - Aquellos que tienen incidencia en la producción total, es decir no se lo puede atribuir a un solo producto, por ejemplo, la limpieza del área donde se trabaja (b) Costos Directos. - Aquellos que se los puede atribuir a un bien en específico, por ejemplo, la compra de harina es exclusivamente para la producción de pan.

Según su naturaleza, (a) Costo de mano de obra. - Son pagos que derivan de la mano de obra utilizada para la producción o servicio ofrecido (b) Costos de materia prima. - Son los gastos de los materiales que se necesitaran para el proceso de producción. (c) Costos financieros. - Costos que se ocasionan para el financiamiento de la puesta en marcha del negocio. (e) Costos de distribución. - Aquellos costos para la distribución de la mercadería producida. (f) Costo tributario. - Costos relacionados con el pago de impuestos a los entes reguladores.

## ***Costo Amortizado***

El costo amortizado es un método o criterio de valuación contable de instrumentos financieros, específicamente de deuda el cual es utilizado en las Normas Internacionales de Información Financiera.

## ***Deterioro***

El deterioro se define como la pérdida de valor parcial o total de un activo, establecido según parámetros contables para su cálculo.

### ***Tipos de deterioro***

Los tipos de deterioro se establecen según dos factores que son: Fuentes externas, y Fuentes internas, y a su vez estas se subdividen en: valor de mercado, cambios en el ambiente, tasas de interés y tasas de retorno, capitalización bursátil, y la obsolescencia y deterioro físico, cambios en el uso, bajo desempeño económico del esperado como parte de las fuentes internas.

### ***Deterioro de activos***

La Norma Internacional de Contabilidad (NIC 36) nos dice que:

El objetivo de esta Norma consiste en establecer los procedimientos que una entidad aplicará para asegurarse de que sus activos están contabilizados por un importe que no sea superior a su importe recuperable. Un activo estará contabilizado por encima de su importe recuperable cuando su importe en libros exceda del importe que se pueda recuperar del mismo a través de su utilización o de su venta. Si este fuera el caso, el activo se presentaría como deteriorado, y la Norma exige que la entidad reconozca una pérdida por deterioro del valor de ese activo. En la Norma también se especifica cuándo la entidad revertirá la pérdida por deterioro del valor, así como la información a revelar. (Rubiños, 2009)

La Norma Internacional de Contabilidad indica que la pérdida por deterioro del valor de un activo es aquella cantidad que excede el valor en libros de un activo o de una unidad generadora de efectivo a su valor recuperable. La NIC 36 hace que las empresas estén atentas en cada cierre de los estados financieros, con el fin de identificar la posibilidad de que haya indicios de deterioro del valor de algún activo. Luego de que la empresa haya identificado estos deterioros deberá realizar las pruebas necesarias para establecer los elementos que incorporan al valor recuperable (Moncayo, 2019).

Para el caso del tema de investigación a tratarse en cuanto al deterioro de activos financieros, nos redirigiremos a lo que establece las Normas

Internacionales de Informes Financieros NIIF 9, en su apartado Modelos de deterioro basado en la pérdida esperada. Esta norma nos indica que el cálculo de deterioro de activos financieros se lo puede dar desde el momento cero en que se realiza la actividad comercial. Esta norma nos dice que la provisión a realizar estará basada en las pérdidas esperadas en el corto plazo, es decir 12 meses o en su defecto se realizará de acuerdo con lo que se estime dura la vida de ese activo (Deloitte, 2016).

### ***Tipos de cálculo del deterioro***

Según la NIIF para PYMES en la sección 11.21, establece que al final de cada periodo un ente regulador deberá definir y evaluar si existe evidencia objetiva de deterioro para los activos financieros medidos al costo y costo de amortización; y en el caso de que exista esa evidencia objetiva se procederá al registro y utilización de una cuenta reguladora *Provisión por deterioro* como contrapartida de la pérdida obtenida.

En el caso de las NIIF 9 según el modelo de pérdidas de crédito esperadas, nos dice que para calcular el deterioro en las cuentas de activos financieros aplicando un enfoque simplificado, se puede usar una matriz de provisión la cual puede ser creada en cinco pasos: (a) Determinar las agrupaciones adecuadas de las cuentas por cobrar en categorías compartidas de riesgo crediticio, (b) Determinar el periodo histórico durante el cual las tasas de pérdida son obtenidas, para establecer estimaciones de las futuras pérdidas esperadas, (c) Determinar las tasas históricas de pérdidas, (d) Considerar los factores macroeconómicos prospectivos, para ajustar las tasas históricas de pérdida con el fin de reflejar las condiciones futuras que sean relevantes, (e) Calcular las pérdidas crediticias esperadas (Deloitte, 2018).

### ***Medición del deterioro***

La manera en que se debe realizar el cálculo del deterioro de activos financieros es de la siguiente manera: la pérdida por el deterioro es la resta entre el valor en libros del activo, contra el valor presente de los flujos de

efectivo futuros esperados, disminuyendo utilizando la tasa de interés efectivo original del activo (Montes, 2017).

Según las normas Internacionales de Información Financiera NIIF (Choez y Llanos, 2018) nos dice que:

En cada periodo de presentación, una empresa medirá la corrección de valor por pérdidas de un instrumento financiero por un importe igual a las pérdidas crediticias que se esperan durante el tiempo de vida del activo, si el riesgo crediticio de ese instrumento financiero se ha incrementado de forma significativa desde su reconocimiento inicial.

En la sección 11.25 de la normativa NIIF PYMES (NIIF, 2017) establece que existen dos formas de realizar la medición del deterioro, estas son:

1. Para un activo medido del costo amortizado, el deterioro será la diferencia entre el valor en libros y el valor presente en los flujos de caja futuros estimados descontados a la tasa de interés efectiva original del activo financiero.
2. Para un activo medido al costo, el deterioro es la diferencia entre el valor en libros del activo y el precio de venta estimado que se recibirá por el activo en caso de venta en la fecha de cierre de los estados financieros.

Las NIIF 9 establece tres categorías de valoración del deterioro en activos financieros, entre estas tenemos: (a) coste amortizado, (b) Valor razonable con cambios en otro resultado integral (*patrimonio*) y (c) valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias.

El coste amortizado será aplicado para valorar un activo cuando el objetivo del modelo de negocio sea cobrar flujos de efectivos contractuales, que según las condiciones del contrato se recibirá flujos de efectivos en fechas específicas que constituirán exclusivamente pagos del principal más intereses sobre dicho valor principal. En el caso de que el modelo de negocio tenga como objetivo la obtención de flujos de efectivo contractuales, tanto como su venta, la valoración del activo se la realizará en base al valor razonable con

cambios en otro resultado integral. La valoración de activo según el valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias será aplicada si de esa manera se reduce o se elimina una asimetría contable (Deloitte, 2016).

## **Marco Referencial**

### ***Marco Institucional- Estudios previos del sector Veterinario***

El sector veterinario es uno de los sectores más importantes a nivel mundial, esto por el hecho de ser la parte responsable del correcto desarrollo del sector agropecuario, con responsabilidad desde un punto de vista de disciplina para la conservación de la diversidad y fauna silvestre (Vela, 2012). Por lo antes mencionado este sector debe manejar sus finanzas de manera que permita seguir avanzado en el desarrollo de sus actividades y ampliación de conocimientos en pro del crecimiento.

En un estudio realizado por María José Iciarte G, Orlando A. Sánchez G., Carlos Márquez, e Isis Vivas P. titulado “Estudio Comparado de Rentabilidad en Centros de Atención Veterinaria Especializados y Diversificados en el estado Aragua” indica que la rentabilidad que se genera por ingresos en el sector veterinario es del 668.6%, lo cual indica que tiene un gran potencial de crecimiento, por tanto amerita un control más exhaustivo de su sistema financiero (Iciarte, 2008).

Así mismo en un análisis realizado por Luis Villalobos y Leonardo Rivera del vecino país Costa Rica, enfocado en el análisis financiero para la implementación de un sistema estabulado, coinciden en que el sector veterinario tiene un gran potencial, que permite la inclusión de nuevas estrategias que permitan el crecimiento y desarrollo del sector, con el fin de hacer frente a las nuevas competencias que exige el mercado (Villalobos y Rivera, 2012).

Por otro lado, en un estudio realizado por Sánchez (2016), titulado “Planificación financiera de empresas Agropecuarias”, nos indica que a pesar de que el sector veterinario tiene un gran potencial en cuanto a la rentabilidad de este sector, el tema de la planificación y control por parte de los productores

es aún un tema en el que se debe trabajar. Hace referencia también del hecho de que para la correcta aplicación de estos controles no se necesita una capacitación específica, sin embargo, cuando ya se toca el tema de los procesos inflacionarios, manejo y evaluación de los precios relativos si se tuviera que hacer una capacitación más minuciosa, para llevar a cabo esta función de manera correcta.

### **Marco Legal**

#### ***Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno***

Art. 10.- Deducciones.- En general, con el propósito de determinar la base imponible sujeta a este impuesto se deducirán los gastos e inversiones que se efectúen con el propósito de obtener, mantener y mejorar los ingresos de fuente ecuatoriana que no estén exentos 11.- Las provisiones para créditos incobrables originados en operaciones del giro ordinario del negocio, efectuadas en cada ejercicio impositivo a razón del 1% anual sobre los créditos comerciales concedidos en dicho ejercicio y que se encuentren pendientes de recaudación al cierre del mismo, sin que la provisión acumulada pueda exceder del 10% de la cartera total (LRTI, 2020).

#### ***NIC 1 Presentación de Estados Financieros.***

Esta Norma establece las bases para la presentación de los estados financieros de propósito general para asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad correspondientes a periodos anteriores, como con los de otras entidades. Esta Norma establece requerimientos generales para la presentación de los estados financieros, guías para determinar su estructura y requisitos mínimos sobre su contenido (NIC 1, 2019).

#### ***NIC 8 Políticas contables, cambios en estimaciones y errores.***

Financiera. La NIC 8 Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores proporciona una base para seleccionar y aplicar las políticas contables en ausencia de guías explícitas (Rubiños, 2009).

#### ***NIC 32 Instrumentos Financieros.***

El objetivo de esta Norma es establecer principios para presentar los instrumentos financieros como pasivos o patrimonio y para compensar activos y pasivos financieros. Ella aplica a la clasificación de los instrumentos financieros, desde la perspectiva del emisor, en activos financieros, pasivos financieros e instrumentos de patrimonio; en la clasificación de los intereses, dividendos y pérdidas y ganancias relacionadas con ellos; y en las circunstancias que obligan a la compensación de activos financieros y pasivos financieros (NIC 32, 2019).

### ***NIFF 7. Instrumentos Financieros: Información a Revelar***

El objetivo de esta NIIF es requerir a las entidades que, en sus estados financieros, revelen información que permita a los usuarios evaluar: (a) la relevancia de los financial instruments en la situación financiera y en el rendimiento de la entidad; y (b) la naturaleza y alcance de los riesgos procedentes de los instrumentos financieros a los que la entidad se haya expuesto durante el periodo y lo esté al final del periodo sobre el que se informa, así como la forma de gestionar dichos riesgos (NIIF 7, 2018).

### ***Normas Internacionales de Información Financiera - NIIF 9***

La Norma Internacional de Información Financiera 9 Instrumentos Financieros (NIIF 9) está contenida en los párrafos 1.1 a 7.3.2 y en los Apéndices A a C. Todos los párrafos tienen igual valor normativo. Los párrafos en letra negrita establecen los principios básicos. Las definiciones de términos del Apéndice A están en cursiva la primera vez que aparecen en la NIIF. Las definiciones de otros términos están contenidas en el Glosario de las Normas Internacionales de Información Financiera. La NIIF 9 debe ser entendida en el contexto de su objetivo y de los Fundamentos de las Conclusiones, del Prólogo a las NIIF y del Marco Conceptual para la Información Financiera. La NIC 8 Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores proporciona una base para seleccionar y aplicar las políticas contables en ausencia de guías explícitas (NIIF, 2017).

## **CAPÍTULO II. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

Según Baena (2017) mencionó que “La metodología de la investigación tiene como objeto el estudio de un problema destinado a la acción. La investigación aplicada puede aportar hechos nuevos si proyectamos suficientemente bien nuestra investigación aplicada, de modo que podamos confiar en los hechos puestos al descubierto, la nueva información puede ser útil y estimable para la teoría” (p. 18).

Por otro lado Nuñez (2008) indicó que “El modelo de investigación como estrategia y estructura lógica del proceso de validación de investigación contrasta la hipótesis con la realidad. en ese sentido, convergen los aspectos metodológicos y técnicos. La creatividad del investigador se orienta por el plan del diseño como un modelo que puede adecuar a las necesidades del objeto, objetivos y el tipo de hipótesis que formula” (p. 40).

### **Diseño de Investigación.**

Los investigadores han realizado un estudio de cómo redactar el diseño.

Redactar un diseño de investigación es un paso indispensable para la construcción de un producto científico. La reflexión sobre los pasos que se deben seguir dentro de lo que se llama Metodología Pragmática, con el fin de producir un conocimiento nuevo, requiere la adhesión a un orden y a una metodología que permita ir, desde el planteamiento del tema hasta la elaboración de un cronograma acorde con los tiempos y materiales disponibles. Entre medio estarán los fines, objetivos, hipótesis y métodos a aplicar de acuerdo al objeto de estudio y a cada momento del proceso de descubrimiento (Martínez, 2012, p. 37).

Por otro lado Frías y Navarro (2020) afirmaron que “Dentro del ámbito metodológico cuando se habla de diseño de investigación existe cierto consenso en caracterizarlo como un conjunto de actividades dirigidas a resolver un problema concreto (necesidad de conocimiento), incluyendo como elementos propios del diseño desde el planteamiento teórico del problema de investigación a partir del conocimiento previo y formulación conceptual de las

hipótesis hasta su análisis estadístico, interpretación y discusión de resultados. Por lo tanto, cuando el investigador plantea una ‘necesidad de conocimiento’ (problema de investigación) vinculada posteriormente a una hipótesis de investigación se inicia el proceso de diseño de investigación” (pp. 32-33).

Para implementar esta estrategia dentro del proceso investigativo se ha determinado elaborar un plan que permita indagar la problemática existente del deterioro de cuentas por cobrar dentro del sector veterinario cuyo diseño se lo realice en tres aspectos importantes: (a) según su propósito bajo un diseño observacional, (b) según su cronología donde se aplica el diseño prospectivo y (c) medición de forma transversal.

Es así que la investigación se desarrollará en el Cantón Balsas, y la información tiene relevancia para elaborar la propuesta metodológica en el diseño de la matriz relacionada al deterioro de cuentas por cobrar comerciales en las Empresas Distribuidoras de Productos Veterinarios, cuya referencia es la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF 9) y el Reglamento de Régimen Tributario Interno.

Basados en este importante contenido científico que sustentará la investigación se seleccionó el diseño observacional para indagar directamente el problema sin la manipulación de variables por parte del investigador, la misma que se limitará a describir los hechos como se presenta en la realidad.

Una vez comentada la estructura básica de los diseños observacionales, debemos matizar, que no es cuestión baladí, la naturaleza del dato. En los diseños observacionales deberá contemplarse en función de la medición utilizada en el registro, que distingue entre parámetros primarios y secundarios (Anguera et al., 2011, p. 66).

Santafé y Ramírez (2019) expusieron que: “la cronología del estudio tiene una visión prospectiva, ya que esta investigación posee una peculiaridad elemental que es de dar inicio a la muestra de una supuesta causa y luego

continuar a través de un lapso de tiempo a una localidad determinada, hasta precisar o no la aparición del objetivo. Lewis y Doyle (2009) indicaron que “los estudios prospectivos son considerados como referencia para la formulación de proyectos y políticas organizacionales encaminadas a modificar el medio y largo plazo y tienden a convertirse en nuevos espacios de toma de decisiones” (p. 15).

Se realizan estudios prospectivos para **construir el conocimiento**, es decir, tratar de añadir valor a la información, transformándola en conocimiento a fin de subsidiar a tomadores de decisión y los responsables políticos, en sus estrategias e identificar direcciones y las oportunidades para el futuro de los diferentes actores sociales (Farnós, 2013).

Es así que de acuerdo al número de mediciones de acuerdo a Cvetkovic (2021) indicó “Los estudios observacionales transversales pueden ser de tipo descriptivos o también analíticos dependiendo del objetivo general. Este diseño es rápido, económico y permite el cálculo directo de la prevalencia de una condición” (p. 179). Diseño a seguir para la aplicación de la NIIF como empresas comercializadoras de productos veterinarios durante el periodo 2021.

### **Tipos de investigación**

De los tipos de investigación existentes los diseños mucho dependen del objetivo a lograr y partiendo de la propuesta metodológica que se tiene con una adecuada matriz del deterioro para las cuentas por cobrar sobre una base de clientes que nos proporcionaran las empresas distribuidoras de productos veterinarios, veremos su forma de aplicación de acuerdo a las leyes vigentes y regulatorias. En este escenario de las particularidades encontradas en el fenómeno de estudio se precisa las tendencias estudiadas que permitan suministrar información de las variables analizadas, según la definición de (Gómez, 2006) señaló que:

En la investigación descriptiva, se trabaja sobre realidades de los hechos tomando como características fundamentales una interpretación correcta de los hechos, se pueden incluir encuestas, casos exploratorios,

entre estos de desarrollo, realizados en forma conjunta o correlacional; este tipo de investigación se lo realiza en concordancia con los acontecimientos para que esto ayude a la interpretación de los resultados, se trabaje de forma clara y precisa al momento de realizar un análisis que sea de utilidad para el usuario de la información (Gómez, 2006).

Investigación descriptiva: En este alcance de la investigación, ya se conocen las características del fenómeno y lo que se busca, es exponer su presencia en un determinado grupo humano. En el proceso cuantitativo se aplican análisis de datos de tendencia central y dispersión. En este alcance es posible, pero no obligatorio, plantear una hipótesis que busque caracterizar el fenómeno del estudio (Ramos, 2020).

### **Enfoque de la investigación**

Según el nivel de medición y análisis de la información: utilizaremos el enfoque mixto.

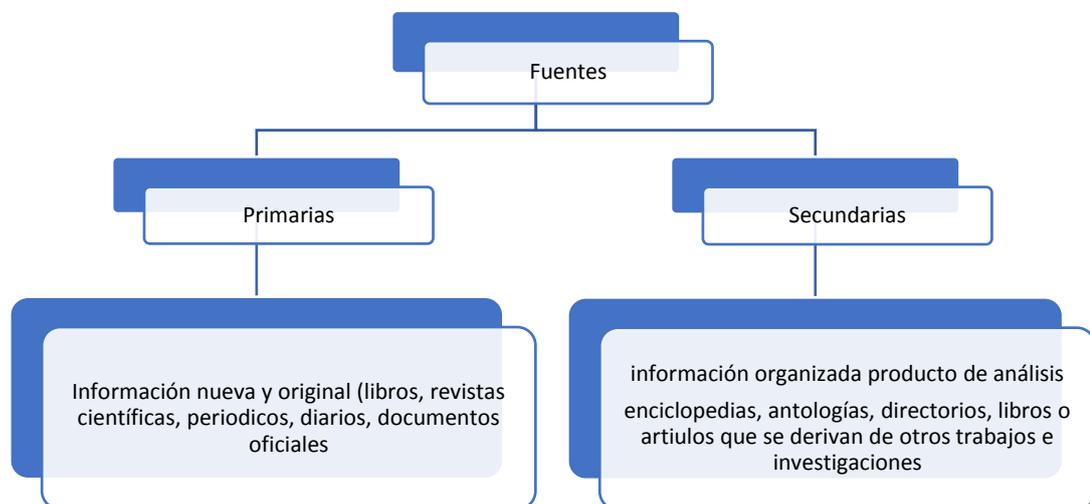
Evidentemente, las estrategias metodológicas cuantitativas y cualitativas ofrecen puntos de vista divergentes. Y quizá en eso radica el aporte de cada una de ellas: ofrecernos perspectivas “distintas”. Perspectivas que por un lado se “oponen”, pero que por el otro “se enriquecen” y “complementan”, ya que cuando se combinan, “potencian” la mirada de investigador. Más que metodologías opuestas, lo cuantitativo y lo cualitativo son miradas “complementarias”. La metodología cuali-cuantitativa es una metodología híbrida que combina dichas perspectiva. La estrategia metodológica de “triangulación” es siempre el resultado de la “mezcla” y “unión” de las estrategias cualitativas y cuantitativas (Rodríguez 2010, p. 8).

Una investigación parte de dos enfoques que pueden ser cuantitativo y cualitativo, debido a que el uno se relaciona con las ciencias exactas que se basa en el número y lo objetivo y el otro con las ciencias sociales cuyo estudio se basa en las apreciaciones es decir lo subjetivo, a nivel social se puede los objetivos y resultados se pueden cuantificar, reduciendo significativamente las conjeturas e incertidumbre, en todo caso ambos enfoques requieren tomar características de realidades tanto del interior como del exterior de una

persona, objeto o fenómeno, que puede llevar a través de la irrealidad a condiciones de incertidumbre que no necesariamente son repetibles considerando que un hecho deduce una afirmación descriptiva (Loaiza de Ávila, 2013).

### **Fuentes de información**

Por las fuentes: bibliográfica; una búsqueda bibliográfica debe hacerse desde una perspectiva estructurada y profesional. Leer documentación que no tenga fundamentos es aburrido y termina por ser una pérdida de tiempo. Por supuesto, cuando se inicia un proceso de búsqueda bibliográfica no se sabe qué material es el más pertinente o relevante, sin embargo, a medida que se avanza la perspectiva mejora y se empiezan a definir los temas que realmente interesan. Por tanto, se hace necesario delimitar la búsqueda y saber cuándo parar, aunque exista un sin número de preguntas por responder antes de abordar el tema principal del proyecto (Gómez 2014, p. 159).



*Figura 2. Fuentes de información. Adaptado de: Curso de autoformación de la Biblioteca Universidad de Alcalá, por (Alcalá, 2013).*

Dentro del trabajo investigativo, las fuentes primarias y secundarias a utilizar son:

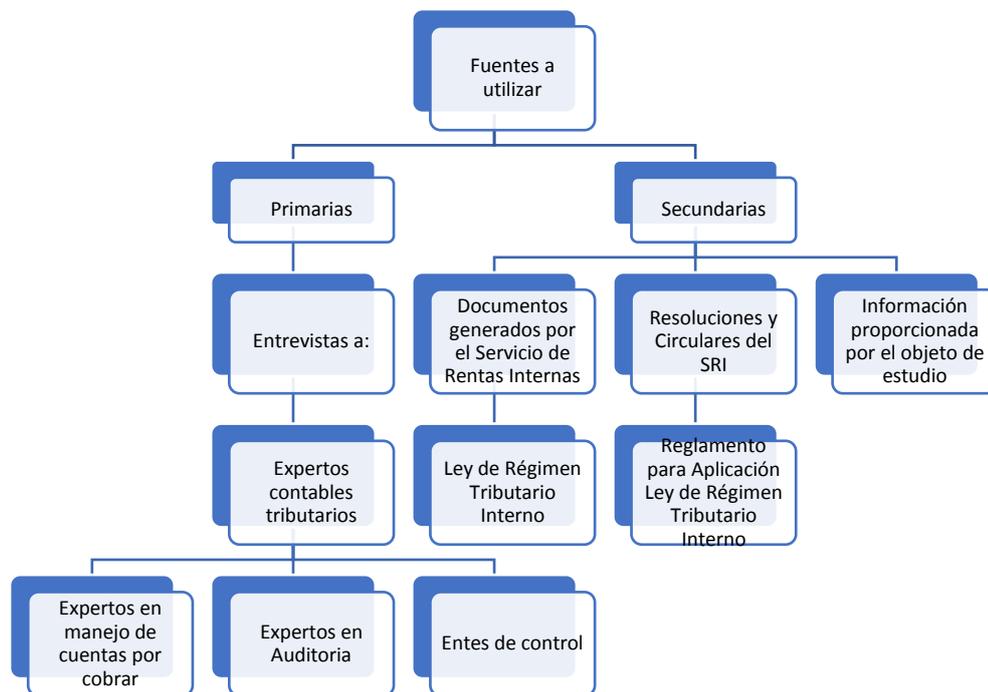


Figura 3. Fuentes a utilizar. Adaptado de: *Curso de autoformación de la Biblioteca Universidad de Alcalá*, por (Alcalá, 2013).

## Población y muestra

### **Población**

Se considera población al conjunto de personas o cosas de las cuales se pretende obtener algún conocimiento por medio de una investigación. “El universo o población puede estar constituido por personas, animales, registros médicos, los nacimientos las muestras de laboratorio, los accidentes viales entre otros” (López, 2004). En nuestro campo, la población puede ser artículos científicos, editoriales, libros y por supuesto personas.

Según Malhotra (2008) mencionó a la población como la agrupación de todos los elementos que conforman un conjunto común de características de un todo, objetos, situaciones, medidas que poseen particularidades en común en algún momento establecido, pero sobre todo en donde se hará la investigación. Para propósito de esta investigación se tomará en cuenta el sector agrícola-ganadero del cantón Balsas, por lo que se tomará como referencia a los expertos contables que laboran en este sector, y su opinión con respecto a las Normas Internacionales de Informes Financieros,

específicamente a las NIIF 9 sobre el deterioro de activos financieros; y a los dueños de las empresas del sector veterinario, con respecto al tema de las cuentas por cobrar que se manejan en sus negocios.

En cuanto a la muestra se dice que esta es el subconjunto de la población que se pretende estudiar, es decir, el grupo específico que se tomará como referencia para la recolección de información, por tanto, esta muestra se considerará como un todo para la comprensión de la problemática existente. Se puede usar dos tipos de métodos para la estimación de la muestra, las cuales pueden ser probabilísticos y no probabilísticos (Lastra, 2000).

La característica de los muestreos probabilísticos se basa en que estos permiten que la selección de muestra esté basada en probabilidad de selección de otros elementos, entre dichos métodos adicionales tenemos el muestreo al azar simple, sistemático, estratificado y por conglomerado. Por su parte los muestreos no probabilísticos son todo lo contrario, ya que no se basan en procedimientos estadísticos, sino más bien del juicio de quien esté realizando la investigación sin la aplicación de probabilidades, lo que también en cierta medida hace más fácil la recolección de información. Estos métodos se subclasifican en (a) muestreo causal y (b) muestreo intencional, sin embargo, no hay una regla que nos diga cuál de ellos se debe utilizar (Hidalgo, 2009).

La investigación actual se desenvuelve en un enfoque mixto, por lo que se tomaría en cuenta el muestreo probabilístico para el caso de las encuestas y muestreo no probabilístico intencional para las entrevistas. Se seleccionó como muestra cualitativa a tres expertos contables, y como muestras cuantitativas un conjunto de 70 personas que manejan sus negocios dentro del sector que se investiga.

### **Técnicas de recolección de datos**

La obtención de información se realiza por medio de técnicas que emplean la recolección de datos, las cuales pueden ser primarias o secundarias y también según el fin de la investigación. De estas se estas se

esperan generar ilación sobre los puntos que tiene que ver con la causa y efecto de la problemática a estudiarse. Las técnicas más usadas son: (a) entrevista, (b) encuestas, (c) observación, (d) cuestionarios, (e) lista de cotejos, etc (Orellana, 2006). Para el tema planteado se aplicará la técnica de entrevista con apoyo de la herramienta de guía de preguntas y encuestas con formularios de opción múltiple.

### **La entrevista**

La entrevista es un dialogo que surge entre dos o más personas con el fin de obtener más conocimientos sobre un evento en particular, sus causas, efectos para poder llegar a sus inicios y así establecer la solución que sea necesaria. Así mismo por medio de esta se podrá recabar datos e información cualitativa que permita llevar a cabo una investigación, debiendo esta ser formulado por medio de preguntas precisas y concisas para obtener los datos que se requiera (Díaz et al., 2013).

Para el caso de nuestra investigación se deberá buscar a expertos que manejen a profundidad el tema planteado, en este caso el deterioro de valor de activos financieros de cuentas por cobrar comerciales según la NIIF 9, por lo que se necesitará opiniones de peritos en el tema, debido a la complejidad del tema a tratar. Por lo tanto, estas serán direccionadas a tres expertos en NIIF que se desempeñan como auditores internos. De manera complementaria se realizará entrevistas a tres propietarios del sector veterinario del cantón Balsas con el fin de conocer su perspectiva del caso mencionado.

### **Las encuestas**

Las encuestas son un método de investigación que permite la recolección de datos por medio de formularios de preguntas que permiten a varias personas contestar sobre un tema en específico en igualdad de condiciones. La distribución de estos cuestionarios se lo puede hacer de manera física en papel, sin embargo, con el avance de la tecnología se puede hacer uso de medios electrónicos para una mejor distribución, ya que estos

pueden ser llenados desde cualquier parte en que nos encontremos (Rabanales, 2004).

En esta investigación se tomará una muestra de 70 personas, de las cuales se espera obtener información general sobre el manejo de las cuentas cobrar que mantienen en sus negocios, por medio de un formulario en línea con un total de diez preguntas de opción múltiple, lo que nos permitirá tener un panorama más claro de cuáles son las falencias en esta área de las cuentas por cobrar de los negocios del sector veterinario del cantón Balsas.

### CAPÍTULO III. ANÁLISIS Y RESULTADOS

#### Análisis de Resultados

La investigación tuvo un enfoque mixto, es decir que está compuesta de datos cualitativos y cuantitativos. Para el análisis de los datos cualitativos no existen etapas establecidas que se deban seguir como norma, sino más bien, se las trabaja de manera conjunta. Es decir, al estar inmersos en el campo en el que se recolectará la información, el simple, acto de observación, recolección ya nos da un análisis de lo que se encuentra en el proceso (Rodríguez y Lorenzo, 2005).



*Figura 4.* Secuencia para el levantamiento y análisis de datos cualitativos

La recolección de datos según el enfoque cualitativo se llevó a cabo en el ambiente natural de cada uno de los expertos, es decir, en el área en que desempeñan su actividad profesional, para así obtener la visión de cada uno de los expertos entrevistados. Obteniendo de esta manera información de carácter primario totalmente relacionado con el propósito en firme de esta investigación.

En cuanto a la recolección de datos según el enfoque cuantitativo se realizó encuestas de respuesta múltiples, debido a que la población es de 120 granjas, se estableció que la muestra indicada es de 70 encuestados.

### ***Resultados de entrevistas realizadas a expertos***

#### **Primera entrevista**

**ING. MARICELA GALLARDO**

**CARGO: CONTADOR**

**EMPRESA: AGUILAR Y AGUILAR**

**¿Cuál es su opinión de la NIIF 9 relacionada al deterioro del valor de los activos financieros en las Empresas Distribuidoras de Productos Veterinarios?**

El deterioro que sufren los activos financieros en una empresa veterinaria es muy significativo, valor que a veces no es medido o no se toma en consideración por lo cual los estados financieros no presentan la realidad de las cifras y no permite una mayor comprensión para el analista financiero o el inversor de capital en riesgo.

**Según su criterio, nos podría indicar ¿cuáles son los beneficios de aplicar las NIIF 9 relacionada con el deterioro de los activos financieros, específicamente las cuentas por cobrar comerciales?**

Ayuda a un mejor reconocimiento, medición de los activos financieros y mejora la presentación de los estados financieros.

**¿Cuáles son los problemas más relevantes que afrontan las empresas distribuidoras de productos veterinarios en la aplicación de la NIIF 9?**

Dentro mi sector las empresas están adaptándose a la aplicación de las NIIF en su totalidad y la mayoría de ellas por no decir todas aplican NIIF para las Pymes, sumado a eso la informalidad que aún prevalece en algunas que no cuentan ni siquiera con un sistema contable hace muy difícil la aplicación de la NIIF 9.

**¿De acuerdo con lo experimentado en el sector en el que labora, considera usted que las empresas distribuidoras de productos veterinarios aplican correctamente la sección 11 de la NIIF para las PYMES relacionada a las pérdidas por deterioro de cuentas por cobrar y según su punto de vista cual sería la razón?**

Según mi criterio no aplican correctamente la sección 11, pues la contabilidad de las empresas aún está muy tributarizadas es decir no se toma en cuenta lo que exigen las normas internacionales de contabilidad sino la ley del régimen tributario interno se tiene que hacer un gran esfuerzo por parte de todo un equipo de trabajo para implementarlas.

**¿Qué metodología y cálculo por el deterioro en cuentas por cobrar aplica en la compañía donde labora?**

Al tratarse de una pyme no se utiliza la niif 9 sino lo que exige la sección 11 de las niif para las pymes, es decir se lo reconoce como activo financiero según las cláusulas contractuales de los contratos o documentos.

**¿Qué evento suscitado en la empresa en la que labora nos podría mencionar, que pueda hacer necesaria la aplicación de una matriz relacionada al manejo de deterioro de cuentas por cobrar?**

La cartera vencida demasiado elevada que existe y no haber reconocido un valor como gasto por el deterioro de dicha cartera, pérdidas en que incurrieron por valores incobrables que se tuvieron que reconocer directamente como gastos del ejercicio económico.

**Desde su experiencia en el ámbito contable, nos puede mencionar tres parámetros que considere esenciales para la creación de una matriz que permita hacer un correcto cálculo del deterioro de activos financieros, específicamente las cuentas por cobrar comerciales.**

La medición inicial del activo financiero.

Los costes financieros implícitos.

La medición de las pérdidas crediticias esperadas.

**Como profesional contable, cuál sería su recomendación con respecto a la aplicación de las NIIF 9 en cuanto al cálculo del deterioro de activos financieros, para la nueva generación de contadores que está por venir.**

Capacitarse en cuanto a las NIIF y su correcto tratamiento, si bien es cierto en el país las NIIF son de obligatoria aplicación desde hace ya muchos años atrás no se lo hace la manera correcta, la NIIF 9 ayuda a medir de una manera correcta todos los instrumentos financieros y el saber hacerlo hará la diferencia entre una buena y una mala presentación de los estados financieros que influye en la decisión de invertir dinero o no en una empresa.

**Segunda entrevista**

**ING DIEGO SOZORANGA**

**CARGO: CONTADOR**

**EMPRESA: ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS AVICULTORES.**

**¿Cuál es su opinión de la NIIF 9 relacionada al deterioro del valor de los activos financieros en las Empresas Distribuidoras de Productos Veterinarios?**

La NIIF 9 es una norma que nos da las pautas para medir el deterioro de los activos financieros, basados en las perdidas esperadas de la cartera de clientes.

**Según su criterio, nos podría indicar ¿cuáles son los beneficios de aplicar las NIIF 9 relacionada con el deterioro de los activos financieros, específicamente las cuentas por cobrar comerciales?**

Dentro de los beneficios para las empresas es que al aplicar las NIIF 9 se estaría estimando las posibles pérdidas futura que se espera obtener y esto produce cambios en los estados financieros.

**¿Cuáles son los problemas más relevantes que afrontan las empresas distribuidoras de productos veterinarios en la aplicación de la NIIF 9?**

Que a veces se requiere aplicar matrices que no están al alcance de las empresas

**¿De acuerdo con lo experimentado en el sector en el que labora, considera usted que las empresas distribuidoras de productos veterinarios aplican correctamente la sección 11 de la NIIF para las PYMES relacionada a las perdidas por deterioro de cuentas por cobrar y según su punto de vista cual sería la razón?**

El problema es que algunas la aplican y otras no

**¿Qué metodología y cálculo por el deterioro en cuentas por cobrar aplica en la compañía donde labora?**

Costo amortizado

**¿Qué evento suscitado en la empresa en la que labora nos podría mencionar, que pueda hacer necesaria la aplicación de una matriz relacionada al manejo de deterioro de cuentas por cobrar?**

Existe un exceso de cartera vencida y no se reconoce ningún valor como gasto por deterioro de dicha cartera, las pérdidas por valor irrecuperable deben reconocerse directamente como gasto del ejercicio

**Desde su experiencia en el ámbito contable, nos puede mencionar tres parámetros que considere esenciales para la creación de una matriz que permita hacer un correcto cálculo del deterioro de activos financieros, específicamente las cuentas por cobrar comerciales.**

No he aplicado matrices

**Como profesional contable, cuál sería su recomendación con respecto a la aplicación de las NIIF 9 en cuanto al cálculo del deterioro de activos financieros, para la nueva generación de contadores que está por venir.**

Como recomendación, que hagan comparaciones entre varios métodos de valoración, haciendo comparaciones cual es el mejor para el tipo de negocio que manejen.

Tercera entrevista

**ING KARINA VALLE**

**CARGO: CONTADORA**

**EMPRESA: AGROBALSAS**

**¿Cuál es su opinión de la NIIF 9 relacionada al deterioro del valor de los activos financieros en las Empresas Distribuidoras de Productos Veterinarios?**

Sin necesidad de esperar a que se produzca un evento de deterioro de un activo en los estados financieros en una empresa distribuidora de productos veterinarios, para lo cual es necesario identificar el tiempo de vida del activo a la vez que se analiza si el riesgo crediticio se ha incrementado.

**Según su criterio, nos podría indicar ¿cuáles son los beneficios de aplicar las NIIF 9 relacionada con el deterioro de los activos financieros, específicamente las cuentas por cobrar comerciales?**

Ayudaría a mejorar la estructura de los estados financieros.

**¿Cuáles son los problemas más relevantes que afrontan las empresas distribuidoras de productos veterinarios en la aplicación de la NIIF 9?**

En el medio en el cual nos vemos rodeados, principalmente las empresas no cuentan con un sistema contable completo lo que dificulta demasiado la correcta aplicación de la NIIF 9.

**¿De acuerdo con lo experimentado en el sector en el que labora, considera usted que las empresas distribuidoras de productos veterinarios aplican correctamente la sección 11 de la NIIF para las PYMES relacionada a las perdidas por deterioro de cuentas por cobrar y según su punto de vista cual sería la razón?**

No creo que se aplica de alguna manera la sesión 11 de la NIIF ya que lo poco que se aplica es lo que el medio requiere. Es decir, el cumplimiento de sus obligaciones tributarias para el medio ya es un cumplimiento formal.

**¿Qué metodología y cálculo por el deterioro en cuentas por cobrar aplica en la compañía donde labora?**

La Norma Contable es clara, se podría interpretar a la evidencia objetiva como los síntomas o circunstancias en las cuales una entidad está obligada a registrar un deterioro

**¿Qué evento suscitado en la empresa en la que labora nos podría mencionar, que pueda hacer necesaria la aplicación de una matriz relacionada al manejo de deterioro de cuentas por cobrar?**

Cuentas por cobrar a clientes, las cuentas por cobrar a clientes cuyo monto de deuda es considerable y por motivos de pérdidas económicas en sus actividades no son canceladas

**Desde su experiencia en el ámbito contable, nos puede mencionar tres parámetros que considere esenciales para la creación de una matriz que permita hacer un correcto cálculo del deterioro de activos financieros, específicamente las cuentas por cobrar comerciales.**

Intereses implícitos, costo inicial de los contratos, y medición de los activos financieros al cierre del ejercicio económico.

**Como profesional contable, cuál sería su recomendación con respecto a la aplicación de las NIIF 9 en cuanto al cálculo del deterioro de activos financieros, para la nueva generación de contadores que está por venir.**

Mi recomendación estaría basada en la capacitación del profesional, ya que no está de más actualizarse día tras día en los cambios que existen.

Hay muchos cursos tanto presenciales y virtuales que ayudarían a un mejor entendimiento y así poder ofrecer una adecuada asesoría a las empresas para una correcta aplicación de las NIIF 9, en cuanto al cálculo del deterioro de activos financieros ya que no se ha venido dando una correcta aplicación.

**Tabla 1***Matriz de hallazgos de las necesidades de mejoras I*

<b>Aspectos claves</b>	<b>Experto 1</b>	<b>Experto 2</b>	<b>Experto 3</b>
<b>Alcance de la NIIF 9</b>	Es similar a la NIC 39 relacionada a los instrumentos financieros, incluye la designación en contratos de compraventa	El alcance se relaciona al deterioro de la NIIF 9 incluye contratos de garantía financiera y compromisos de préstamos a fines a los activos contractuales	Tiene alcance a la NIIF 15, de forma similar a la NIC 39, y valores relacionados al valor razonable de pérdidas y ganancias, en lo relacionado a los contratos de garantía financiera
<b>Clasificación y valoración de activos financieros</b>	La NIIF 9 se basa en los flujos de efectivo contractuales de los activos según el modelo de negocio que maneja la entidad	Esto depende del modo en que la entidad realiza su gestión, si se mantiene un activo financiero se toma en cuenta las cláusulas del contrato	Esto se realiza de acuerdo a dos opciones: si existe un instrumento de patrimonio que sea con fines de negociación, un activo financiero valorado según su valor razonable con asimetría contable

<b>Clasificación de los pasivos financieros y su valoración</b>	Los requisitos contables para su valoración contemplan la opción inicial de valor razonable	Se considera de donde se origina la variación del valor razonable con afectación en sus resultados integrales	Analiza el riesgo propio del crédito y la designación del valor razonable
<b>Derivados implícitos</b>	Son los relacionados a los contratos principales de los activos financieros	Existe un derivado implícito que se encuentra al alcance de la NIIF 9 cuyo derivado implícito no se separa	Los cambios se dieron en los contratos principales que tuvieron derivados implícitos cuyas normas están clasificadas en este instrumento
<b>Deterioro de activos financieros</b>	Existe un nuevo modelo a fin a las pérdidas que es único en todos los activos financieros manejando un enfoque dual de valoración	Se aplica en los activos el coste amortizado, el enfoque dual de valoración, provisión por deterioro y método simplificado	Método único distintos al coste amortizado, el enfoque de provisiones, y métodos de cuentas comerciales y contractuales

**Tabla 2***Matriz de hallazgos de las necesidades de mejoras II*

<b>Aspectos claves</b>	<b>Experto 1</b>	<b>Experto 2</b>	<b>Experto 3</b>
<b>Contabilización de las coberturas</b>	Es necesario alinear la contabilidad para generar la cobertura de flujos de efectivo, el valor razonable y la inversión neta	Guarda diferencias con la NIC 39 ya que existen riesgos en las partidas no financieras, modificando el valor temporal	La contabilización se realiza en relación a las actividades de riesgos de la entidad cubriendo flujos de efectivo, valores razonables, inversión neta y NIC 39
<b>Desglose y presentación</b>	Modifica la presentación de los estados financieros	Existen modificaciones con la NIC 1 en la presentación de los estados financieros e instrumentos de la NIIF 7	Su desglose se modifica a la par con la NIC y la NIIF 7 sobre todo a la contabilización de las coberturas y deterioro
<b>Fechas de transición</b>	Los ejercicios que se deben considerar son del 2018, con el uso de los previsto por la Unión Europea	La transición tiene reglas excepciones y exenciones que son aplicadas de forma retroactivas	Al aplicar por primera vez la norma esta no requiere re-expresar la información comparativa, pero si los

			desgloses relacionados con la transición
<b>Reconocimiento y baja de cuentas</b>	Son similares al os de la NIC 39, cuando se tiene un activo o pasivo financiero y considerando las relaciones contractuales	Hay que considerar para la baja un árbol de decisiones y para los pasivos financieros se mantienen las reglas	Para la baja de un pasivo financiero se mantienen los criterios contables con intercambios de deudas con prestamistas y prestatarios
<b>Características de flujos contractuales de activos financieros</b>	Existe un reintegro principal más los intereses que se derivan	Hay que considerar el reintegro y los intereses	Los reintegros e intereses del valor temporal del dinero, los riesgos del crédito y otros cortes básicos del prestamista.

## **Resultados de entrevistas realizadas a propietarios**

### **Primera entrevista**

**PROPIETARIO VIGMAR**

**ING MARCOS ROBLES**

**Balsas-El Oro-Ecuador**

[mroblesvigmar@gmail.com](mailto:mroblesvigmar@gmail.com)



**TELÉFONO :0991559659**

### **PREGUNTAS:**

**¿Considerando la industria donde se desarrolla la compañía y los clientes que tiene, cuáles son los criterios y requisitos que su empresa aplica para otorgar créditos a sus clientes?**

Se realiza en base amistad que documentación, la única documentación personal que se le pide es número de cedula y dirección domiciliaria, ni siquiera cuentas bancarias existentes.

**¿Cuáles son los plazos mínimos y máximos otorgados para que los clientes cubran sus créditos?**

Dependiendo del producto se realiza plazos mínimos de 30 días y máximos a 60 días dependiendo la temporada pueden extenderse.

**¿Cuáles son las estrategias que su empresa emplea para recupera los saldos de cartera de clientes y como es el comportamiento de recuperabilidad de su cartera de clientes en un año comercial?**

Para recuperar cartera en ciertos casos ha tocado negociar cuotas fijas a largo plazo a su vez si el producto no ha sido consumido, retirar el producto a su vez otro producto que pueda ser comercializado en mi local.

**¿Su empresa realiza confirmación de saldos con sus clientes, o qué otro método utiliza para comprobar valores pendientes de cobro?**

Los cobros se los realiza en fin de mes, se los realiza en base a los cuadros de Excel que se maneja en el almacén, para verificar quienes están dentro de los 30 días, para hacer llamadas de cobranzas.

**¿La empresa ha tenido que realizar ajustes contables significativos por el deterioro de los activos financieros, menciones algunos casos?**

Si me ha tocado realizar ciertos productos que se han perdido, ya sea por fecha de caducidad o mal estado.

**¿Su empresa hace uso de las normativas internacionales de contabilidad dentro de sus estados financieros relacionada con el deterioro de las cuentas por cobrar? De aplicarlas coméntenos cuáles son las que aplican.**

En mi local no se aplica ninguna normativa internacional de contabilidad más manejo solo en Excel.

**De acuerdo con el giro comercial de su empresa, considera usted que existe la necesidad de implementar una matriz relacionada al manejo de deterioro de cuentas por cobrar, indíquenos por qué si ya posee la empresa una matriz de control y análisis para una adecuada aplicación del deterioro de los activos, háblenos de ellos.**

Yo pienso que, si se debería manejar algún programa o enlace, más que todo en todo el entorno localizadas en nuestro sector, ya que se puede aportar de mucho para nuestros negocios.

**¿Cree usted que aplicar el deterioro de cuentas por cobrar de acuerdo a lo que indican las normas NIIF, tiene ventajas para las empresas distribuidoras de productos veterinarios dentro de su conciliación tributaria?**

Yo pienso que las normas NIIF, si tiene sus ventajas para los negocios de productos veterinarios, ya que tienen políticas de cobranzas.

**¿Qué recomendaciones daría usted a los gerentes para una adecuada medición de las cuentas por cobrar?**

Yo pienso que hoy en día se debe dar un crédito no sea solo en base a amistad si no en base a un historial crediticio que tenga no solo en banco, si no con otras empresas y a su vez no darles productos si no por su capacidad de pago o consumo si un cliente me pide cierto producto que lo va a consumir en dos meses mejor le doy la mitad así sea al mismo precio, para tener una comunicación mensualmente con este productor.

**Segunda entrevista**

**PROPIETARIO DEL ALMACEN EL GANADERO.**

**RAMIREZ ASANZA CARLOS JULIO**

**RUC :0703789149001**

**Dirección: 13 DE NOVIEMBRE 1308 Y JUAN MONTALVO**

**TELEFONO:0997435529**

**facturas-elganadero.balsas@hotmail.com**



**PREGUNTAS:**

**¿Considerando la industria donde se desarrolla la compañía y los clientes que tiene, cuáles son los criterios y requisitos que su empresa aplica para otorgar créditos a sus clientes?**

Bueno normalmente el crédito se otorga a clientes que han logrado establecer 1º de relación comercial en base a compras inicialmente al contado, luego el cliente el manifiesta su necesidad de que le otorga un crédito y nosotros en base a ese historial y en base a referencias que nos den hacemos llamadas respectivas y vemos la posibilidad de otorgar un crédito.

**¿Cuáles son los plazos mínimos y máximos otorgados para que los clientes cubran sus créditos?**

normalmente mínimo 30 días máximo 3 meses.

**¿Cuáles son las estrategias que su empresa emplea para recupera los saldos de cartera de clientes y como es el comportamiento de recuperabilidad de su cartera de clientes en un año comercial?**

Tratar de recuperar cartera cuando los créditos están vencidos lo primero que hacemos es realizar las llamadas respectivas si el cliente no contesta o no se acerca pues tratamos de ubicarle ya sea en su trabajo o domicilio.

**¿Su empresa realiza confirmación de saldos con sus clientes, o qué otro método utiliza para comprobar valores pendientes de cobro?**

Si no en todos, pero en los clientes más importantes procuramos hacer esta verificación de saldos.

**¿La empresa ha tenido que realizar ajustes contables significativos por el deterioro de los activos financieros, menciones algunos casos?**

Hasta ahora no he tenido que realizar ajustes contables.

**¿Su empresa hace uso de las normativas internacionales de contabilidad dentro de sus estados financieros relacionada con el deterioro de las cuentas por cobrar? De aplicarlas coméntenos cuáles son las que aplican.**

No realizo el uso de estas normativas internacionales de contabilidad en mi negocio.

**De acuerdo con el giro comercial de su empresa, considera usted que existe la necesidad de implementar una matriz relacionada al manejo de deterioro de cuentas por cobrar, indíquenos por qué si ya posee la empresa una matriz de control y análisis para una adecuada aplicación del deterioro de los activos, háblenos de ellos.**

Interesante creo que sería positivo para cualquier empresa.

**¿Cree usted que aplicar el deterioro de cuentas por cobrar de acuerdo a lo que indican las normas NIIF, tiene ventajas para las empresas distribuidoras de productos veterinarios dentro de su conciliación tributaria?**

Definitivamente creo que sí se podrían aplicar sería importante y beneficioso para la empresa.

**¿Qué recomendaciones daría usted a los gerentes para una adecuada medición de las cuentas por cobrar?**

Creo que sería importante establecer límites en los montos o en el plazo en cuanto a tiempo.

**Tercera entrevista**

**PROPIETARIO DISFARVET**

**RAMIREZ PALMA FRANKLIN  
VICENTE**

**RUC.: 0703779637001**

**Teléfonos: 072517540**

**Teléfono 1: 0993009993**

**Sucursal: Calle Vicente Galarza s/n**

**Correo: disfarvet.facturas@gmail.com**



**PREGUNTAS:**

**¿Considerando la industria donde se desarrolla la compañía y los clientes que tiene, cuáles son los criterios y requisitos que su empresa aplica para otorgar créditos a sus clientes?**

Es conocer primeramente al cliente que realice compras al contado y luego conociendo al cliente o ya teniendo recomendaciones del cliente ahí doy crédito.

**¿Cuáles son los plazos mínimos y máximos otorgados para que los clientes cubran sus créditos?**

Generalmente los plazos mínimos son de 30 días y máximo 60 días, pero los clientes están pagando a los 90 a 120 días.

**¿Cuáles son las estrategias que su empresa emplea para recupera los saldos de cartera de clientes y como es el comportamiento de recuperabilidad de su cartera de clientes en un año comercial?**

Generalmente cuando esta vencido la cartera es un poco complicado porque los clientes no contestan o dicen estoy pidiendo préstamos para cancelar, he tenido que renegociar dando productos de poco a poco, que me ayuden abonando las facturas vencidas

**¿Su empresa realiza confirmación de saldos con sus clientes, o qué otro método utiliza para comprobar valores pendientes de cobro?**

Si Generalmente la secretaria se encarga de llamar a los clientes y también el vendedor ayuda a la confirmación de saldos.

**¿La empresa ha tenido que realizar ajustes contables significativos por el deterioro de los activos financieros, menciones algunos casos?**

Ha tocado ir a recuperar productos o a veces tratar de sacar mercadería que los clientes producen si son cerdos o pollos para tratar de recuperar algo.

**¿Su empresa hace uso de las normativas internacionales de contabilidad dentro de sus estados financieros relacionada con el deterioro de las cuentas por cobrar? De aplicarlas coméntenos cuáles son las que aplican.**

No lamentablemente en nuestro medio, por falta tal vez de conocimiento que nos asesoren bien los contadores no nos instruyen en ese ámbito ni al equipo de ventas, lamentablemente no hemos aplicado.

**De acuerdo con el giro comercial de su empresa, considera usted que existe la necesidad de implementar una matriz relacionada al manejo de**

**deterioro de cuentas por cobrar, indíquenos por qué si ya posee la empresa una matriz de control y análisis para una adecuada aplicación del deterioro de los activos, háblenos de ellos.**

Fuera excelente que mi empresa contará con una matriz, pero lamentablemente no contamos.

**¿Cree usted que aplicar el deterioro de cuentas por cobrar de acuerdo con lo que indican las normas NIIF, tiene ventajas para las empresas distribuidoras de productos veterinarios dentro de su conciliación tributaria?**

Si creo porque me servirían de mucha ayuda ya que las normas internacionales me beneficiarían en tratar de llevar de manera más ordenada las cuentas por cobrar.

**¿Qué recomendaciones daría usted a los gerentes para una adecuada medición de las cuentas por cobrar?**

Sería bueno que como gerentes o como propietarios que somos de los negocios aplicar métodos para estudiar bien al cliente antes de otorgar créditos para luego no salir perjudicados.

**Tabla 3***Matriz de hallazgos de las necesidades de mejoras III*

<b>Aspectos claves</b>	<b>Propietario 1</b>	<b>Propietario 2</b>	<b>Propietario 3</b>
<b>Evaluar modelo de negocio</b>	La evaluación se realiza según el grupo de los activos financieros	Hay que considerar el modelo del negocio en concreto, y las actividades observables	Se puede evaluar según las ventas de los activos tomando flujos de efectivos contractuales
<b>Cambios del tratamiento del riesgo crediticio</b>	Luego de la pandemia vivida que afecto la recuperación de la cartera por lo tanto las empresas debieron crear nuevas políticas de crédito	Pocas entidades eligieron opciones de valoración de sus riesgos y hoy lamentan no haberlo hecho porque muchas quebraron	En la practica el riesgo de no recuperar cartera siempre será un problema latente pero la contabilidad debe estar al día en la valoración de sus pasivos
<b>Manejo de perdidas esperadas</b>	Hay que mirar hacia el futuro, y las pérdidas que ocasionaron en el presente y pasado	Las pérdidas se relacionan con el deterioro desde el reconocimiento inicial hasta las provisiones	Se revisará su reconocimiento inicial y las provisiones que afectan a las pérdidas de la empresa

<b>Fases para pérdidas incurridas</b>	Su reconocimiento inicial en la fase 1, la pérdida generada del instrumento en la fase 2 y finalmente en la fase 3 la duración del instrumento	Existe 3 fases, la primera la perdida durante 1 año, la fase 2 y 3 la perdida que se espera durante la vigencia del instrumento financiero	Las fases incluyen las pérdidas durante el primer año y luego hasta la culminación de la obligación generada
<b>Modelo general de deterioro</b>	Existen activos que no se van a deteriorar de forma significativa que tenga calidad crediticia y con evidencia en su deterioro	Dentro de sus fases un activo tiene calidad crediticia y no se deteriora desde su reconocimiento inicial y no tiene evidencia objetiva	Los activos deben tener evidencia de su deterioro al momento de elaborar informes financieros
<b>Cálculo de pérdidas en el primer año</b>	Va en proporción de las pérdidas que se espera del año en curso	Se trabaja en base a supuestos o que puedan ocurrir en el tiempo calculado	Se considera la proporción de pérdidas esperadas o a lo largo del periodo calculado

**Tabla 4***Matriz de hallazgos de las necesidades de mejoras IV*

<b>Aspectos claves</b>	<b>Propietario 1</b>	<b>Propietario 2</b>	<b>Propietario 3</b>
<b>Pérdidas calculadas en la vigencia del crédito</b>	Se utilizan los eventos default sobre la vigencia de las operaciones	Se consideran las probabilidades default tomando como referencias valores actuales y retrasos de clientes	El pago de importes contractuales implica retrasos que si no se toman en cuenta los intereses las pérdidas se incrementan
<b>Probabilidades default</b>	Si los préstamos son a lo largo de la vida de la empresa el recargo es de un 3% en los flujos de efectivo	En los próximos años pueden ser el 1% considerando el valor actual del flujo de efectivo	El 1% se considera en base a los flujos de efectivo que ascienden a 30 días el valor actual del préstamo
<b>Uso de la versión simplificada</b>	Realizado en base a las políticas contables con el modelo de las 3 fases ya explicados	Reconoce la perdida esperada que se deriva del instrumento financiero y los activos basados en NIIF 15	Se consideran los deudores haciendo comparaciones significativas entre largo y corto plazo de los deudores comerciales

<b>Simplificación de cuentas por cobrar comerciales</b>	Considera el deterioro significativo y calidad crediticia	La simplificación trae consigo mayores provisiones para toda la vida del activo	La empresa considera los saldos deudores comerciales y activos contractuales
<b>Aplicación para empresas no financieras</b>	Se utiliza el método simplificado en base a las pérdidas esperadas con media ponderada	La norma contempla soluciones prácticas coherentes a las pérdidas y principios	Las tasas impagas no se basan en información histórica sino en estimaciones futuras para provisionar las pérdidas
<b>Tasa de impagos manejadas</b>	Con deudas vencidas de 1 a 30 días se considera 1,6%, de 31 a 60 días 3,6%, de 61 a 90 días 6,6% y por más de 90 días el 10,6%	En deudas corrientes es del 0,3%, en un lapso de 30 días 1,5%, a 60 días 3,8% y desde 100 días 10,5%	Se considera en deudas corrientes desde un 0.5% y desde más de 100 días el 12%

## Encuestas

Esta encuesta se la realiza con el fin de conocer el nivel de conocimiento con respecto al uso y aplicación adecuada de las cuentas por cobrar, y a su vez identificar las falencias en las que se incurre al otorgar los créditos en los negocios en general del cantón Balsas.

MODELO DE ENCUESTA					
<b>1. Sector en que se desarrolla su empresa</b>					
1. Consumo Masivo	<input type="text"/>				
2. Comercial	<input type="text"/>				
3. De servicio	<input type="text"/>				
4. Otros	<input type="text"/>				
<b>2. ¿Cuántos años tiene la empresa en el mercado nacional?</b>					
1. De 1 a 4años	<input type="text"/>				
2. De 5 a 10 años	<input type="text"/>				
3. Más de 10 años	<input type="text"/>				
<b>3. ¿En su actividad comercial, realiza ventas a crédito?</b>					
1. Si	<input type="text"/>				
2. No	<input type="text"/>				
<b>4. ¿Maneja algún tipo de filtro para las asignaciones de crédito a sus clientes?</b>					
1. Si	<input type="text"/>				
2. No	<input type="text"/>				
<b>5. ¿Cuántos días de crédito otorga con mayor frecuencia?</b>					
1. De 7 a 15 días	<input type="text"/>				
2. De 16 a 30 días	<input type="text"/>				
3. De 31 a 45 días	<input type="text"/>				
4. Mas de 45 días	<input type="text"/>				
<b>6. ¿Con que frecuencia recibe usted un informe de cuentas por cobrar de su negocio?</b>					
1. Mensual	<input type="text"/>				
2. Quincenal	<input type="text"/>				
3. Semestral	<input type="text"/>				
4. Anual	<input type="text"/>				
<b>7. ¿Durante los años de funcionamiento de su negocio, ha tenido cuentas por cobrar significativas que se hayan vuelto incobrables, y deban ser provisionadas y luego castigadas?</b>					
1. Si	<input type="text"/>				
2. No	<input type="text"/>				
8. Existen diversos factores influyen a que una cuenta por cobrar se convierta en una cuenta incobrable. Según su trayectoria en el ámbito comercial, de los siguientes factores enlistados, que tan de acuerdo está con dichas afirmaciones. Seleccione en una escala de 1 al 5, Siendo 1 (Nada de acuerdo) y 5 (Totalmente de acuerdo)					
<b>Factores que influyen</b>					
1. Falta de Seguimientos	1	2	3	4	5
2. Personal no adecuado en el área que otorga los créditos	<input type="text"/>				
3. Créditos otorgados sin revisión previa del perfil crediticio	<input type="text"/>				
4. Exceso de confianza hacia e cliente	<input type="text"/>				
<b>9. ¿Considera usted que estas pérdidas por cuentas incobrables pudieron ser prevenidas?</b>					
1. Si	<input type="text"/>				
2. No	<input type="text"/>				
<b>10. De tener una herramienta que le permita anticipar las pérdidas que puede acarrear los créditos otorgados, con que probabilidad lo aplicaría en su negocio</b>					
En una escala de 1 al 5 indique, Siendo 1 nada probable y 5 extremadamente probable					
1. Nada probable	<input type="text"/>				
2. 2	<input type="text"/>				
3. 3	<input type="text"/>				
4. 4	<input type="text"/>				
5. Extremadamente probable	<input type="text"/>				

## Resultados obtenidos

**Tabla 5**

*Datos estadísticos obtenidos*

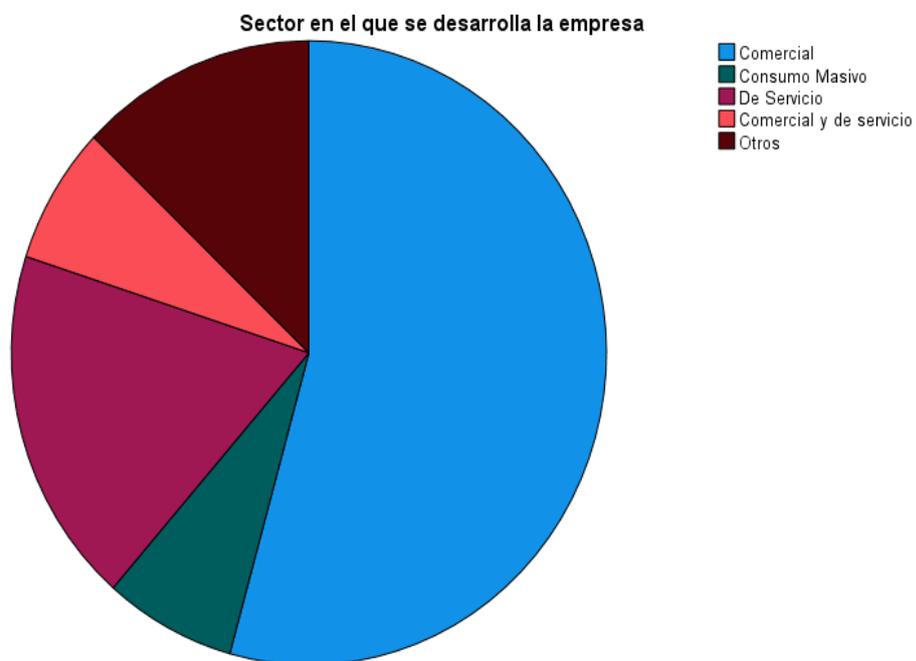
		Estadísticos													
		Sector en el que se desarrolla la empresa	¿Cuántos años tiene la empresa en el mercado nacional?	¿En su actividad comercial, realiza ventas a crédito?	¿Maneja algún tipo de filtro para las asignaciones de crédito a sus clientes?	¿Cuántos días de crédito otorga con mayor frecuencia?	¿Con que frecuencia recibe usted un informe de cuentas por cobrar de su negocio?	¿Durante los años de funcionamiento de su negocio, ha tenido cuentas por cobrar que se hayan vuelto incobrables?	Falta de seguimiento	Personal no adecuado en el área que otorga los créditos	Créditos otorgados sin revisión previa del perfil crediticio.	Exceso de confianza hacia el cliente	¿Considera usted que estas pérdidas por cuentas incobrables pudieron ser prevenidas?	De tener una herramienta que le permita anticipar las pérdidas que puede acarrear los créditos otorgados, con que probabilidad lo aplicaría en su negocio En una escala de 1 al 5 indique, Siendo 1 nada probable y 5 extremadamente probable	
N	Válido	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Media	2,17	2,19	1,24	1,61	2,79	1,34	1,19	3,13	2,36	3,30	3,89	1,10	4,29	
	Mediana	1,00	3,00	1,00	2,00	3,00	1,00	1,00	3,00	2,00	3,00	4,00	1,00	5,00	
	Moda	1	3	1	2	2	1	1	5	1	5	5	1	5	

Esta encuesta fue realizada a un total de 70 personas que manejan sus negocios dentro del cantón Balsas, inclinadas al sector veterinario. Con los resultados obtenidos se obtuvo que el sector comercial tiene una media 2,17% frente al sector de servicio, consumos masivos y otros; lo que lo hace el sector predominante en el cantón en análisis.

**Tabla 6**

*Sector en el que se desarrollan*

Sector	N	%
Comercial	38	54,3%
Consumo Masivo	5	7,1%
De Servicio	13	18,6%
Comercial y de servicio	5	7,1%
Otros	9	12,9%



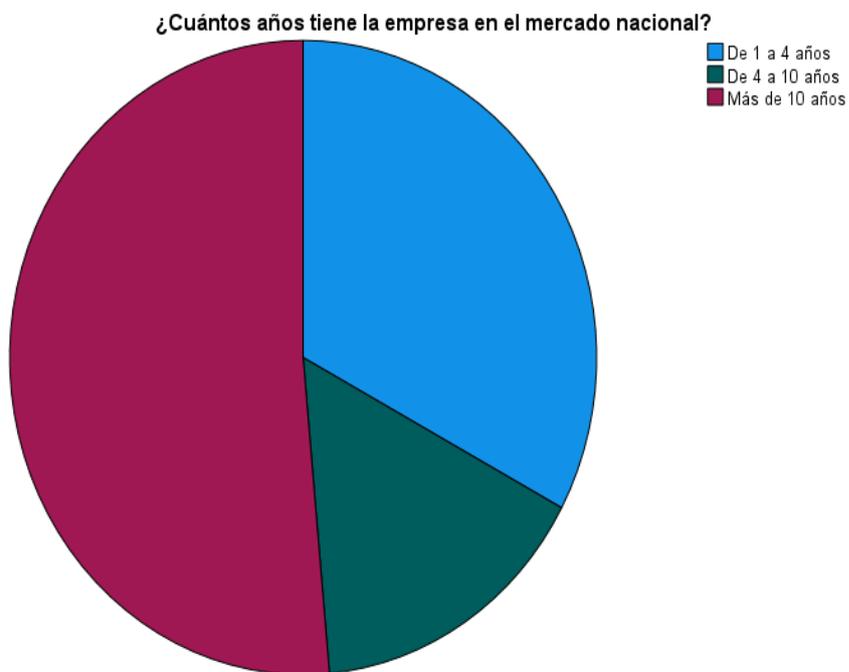
*Figura 5. Sectores en el que se desarrollan*

De la muestra tomada obtuvimos que el sector comercial y de servicio tienen el índice más elevado del cantón Balsas, con un 54.3% para el sector comercial y un 18.6% para los negocios enfocados en actividad de servicio.

**Tabla 7**

*Años en el mercado*

<b>Años</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
De 1 a 4 años	23	32,9%
De 4 a 10 años	11	15,7%
Más de 10 años	36	51,4%



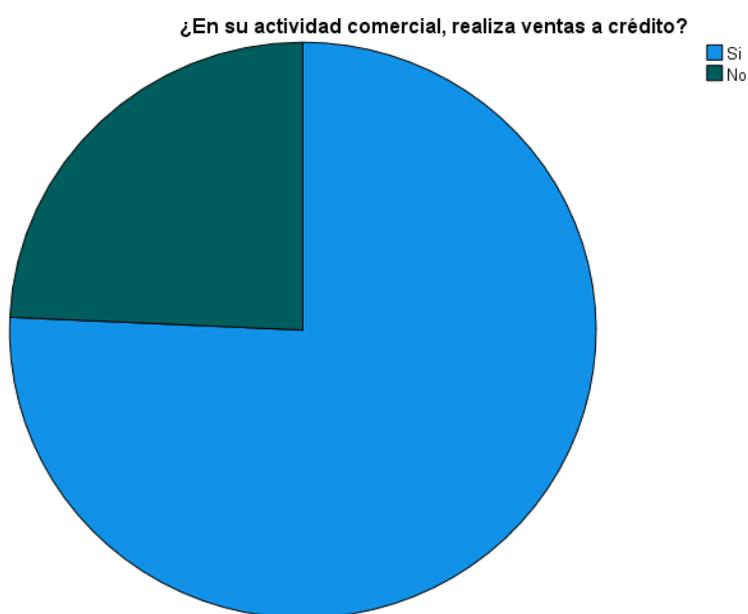
*Figura 6. Sectores en el que se desarrollan*

Se evidencia también que las empresas de este sector del país tienen un rango de permanencia en el mercado de más de 10 años de funcionamiento, representado con un 51,4%

**Tabla 8**

*Ventas a créditos en la actividad comercial*

Opción	N	%
Si	53	75,7%
No	17	24,3%



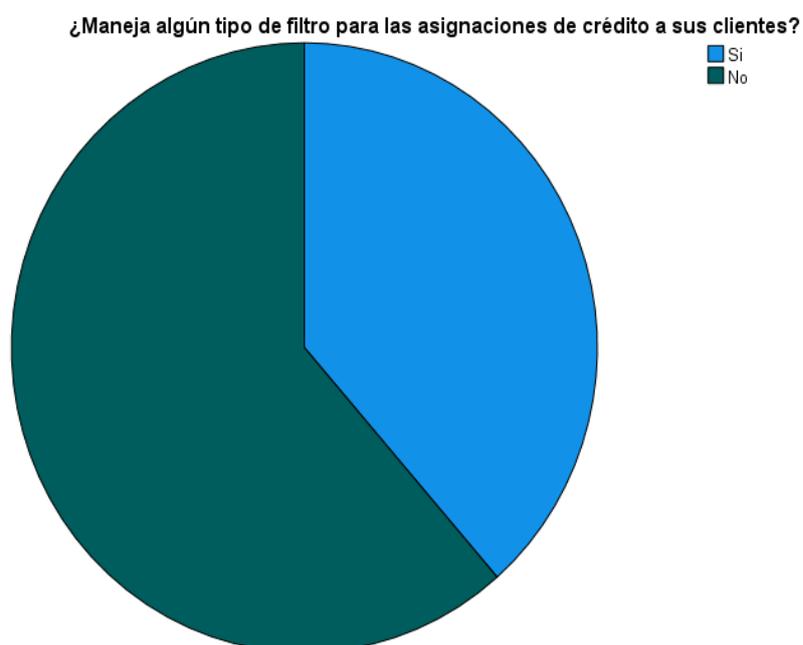
*Figura 7. Ventas a crédito en la actividad comercial*

Se puede evidenciar que el 75,7% de los negocios del sector veterinario del cantón Balsas otorgan créditos en las ventas realizadas.

**Tabla 9**

*Manejo de filtros en crédito de clientes*

Opción	N	%
Si	27	38,6%
No	43	61,4%



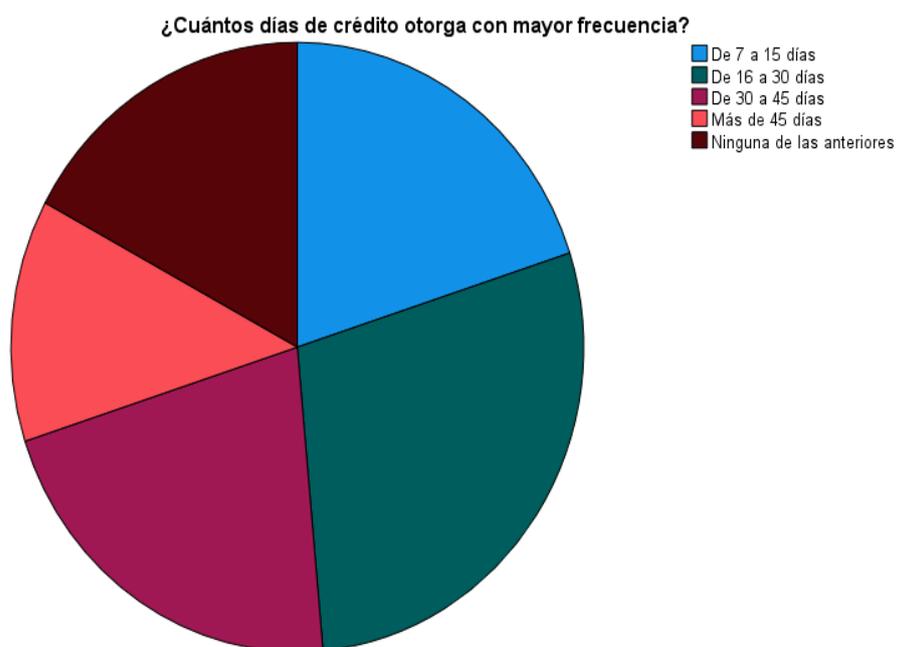
*Figura 8. Ventas a crédito en la actividad comercial*

A pesar de que el porcentaje de empresas que otorga créditos en sus ventas es del 70%, solo un 38.6% aplica algún tipo de filtro para la asignación de estas líneas de crédito, lo que nos deja un 61,4% que no realiza ningún procedimiento para estos casos.

**Tabla 10**

*Días de créditos con mayor frecuencia*

Días de plazo	N	%
De 7 a 15 días	14	20,0%
De 16 a 30 días	20	28,6%
De 30 a 45 días	15	21,4%
Más de 45 días	9	12,9%
Ninguna de las anteriores	12	17,1%



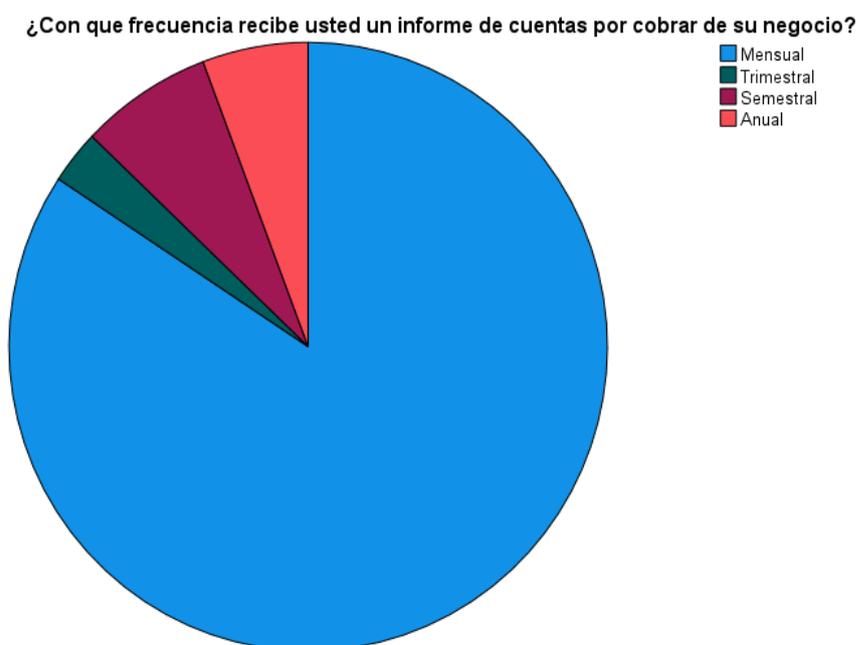
*Figura 9. Días de crédito con mayor frecuencia*

De las empresas que otorgan créditos, se obtiene que en los plazos tienen una diferencia no tan marcada, siendo el límite de 16 a 30 días el predominante con un 28,6%

**Tabla 11**

*Frecuencia para entrega de informe de cuentas por cobrar*

<b>Tiempo</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
Mensual	59	84,3%
Trimestral	2	2,9%
Semestral	5	7,1%
Anual	4	5,7%



*Figura 10. Frecuencia para entrega de informes de cuentas por cobrar*

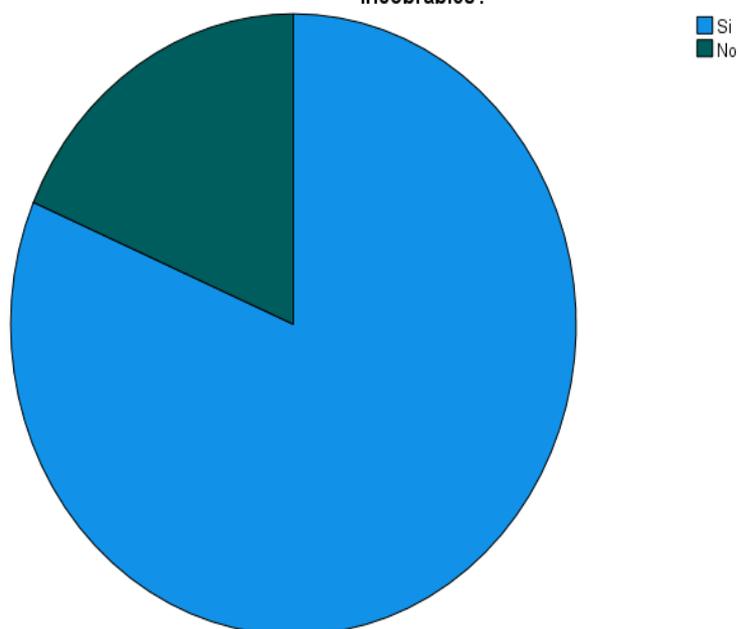
En cuanto a los informes que reciben de sus cuentas por cobrar, se obtiene que los informes mensuales predominan con un 84.3%

**Tabla 12**

*Generación de cuentas incobrables*

Opciones	N	%
Si	57	81,4%
No	13	18,6%

¿Durante los años de funcionamiento de su negocio, ha tenido cuentas por cobrar que se hayan vuelto incobrables?



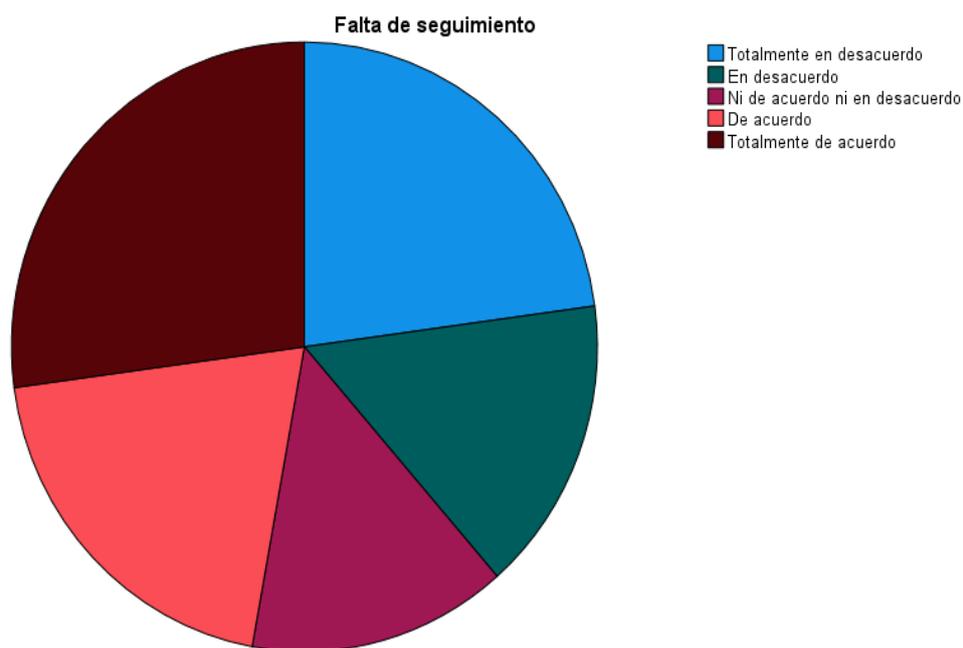
*Figura 11. Generación de cuentas incobrables*

Del total de negocios se obtiene que el 81,4% de estas empresas o negocios han pasado por el proceso de pérdida de cartera al convertirse en cuentas incobrables, lo que es un valor muy significativo que requiere revisión y corrección.

**Tabla 13**

*Falta de seguimiento*

Opciones	N	%
Totalmente en desacuerdo	16	22,9%
En desacuerdo	11	15,7%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	10	14,3%
De acuerdo	14	20,0%
Totalmente de acuerdo	19	27,1%



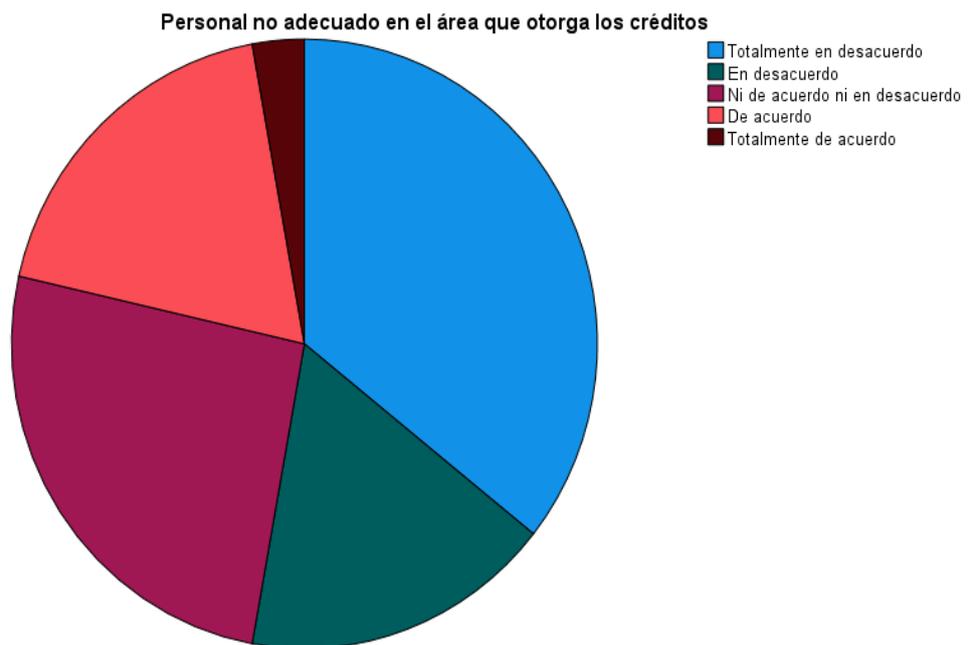
*Figura 12. Falta de seguimiento*

Dentro de los factores que pudieran incurrir en esas cuentas incobrables esta la falta de seguimiento, personal no adecuado en el área que otorga los créditos, la no revisión del perfil crediticio y el exceso de confianza hacia el cliente, con los que al plantearlos a los encuestados según sus perspectivas de estos factores se obtuvo los siguientes resultados:

**Tabla 14**

*Personal que otorga los créditos*

Opinión	N	%
Totalmente en desacuerdo	25	35,7%
En desacuerdo	12	17,1%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	18	25,7%
De acuerdo	13	18,6%
Totalmente de acuerdo	2	2,9%

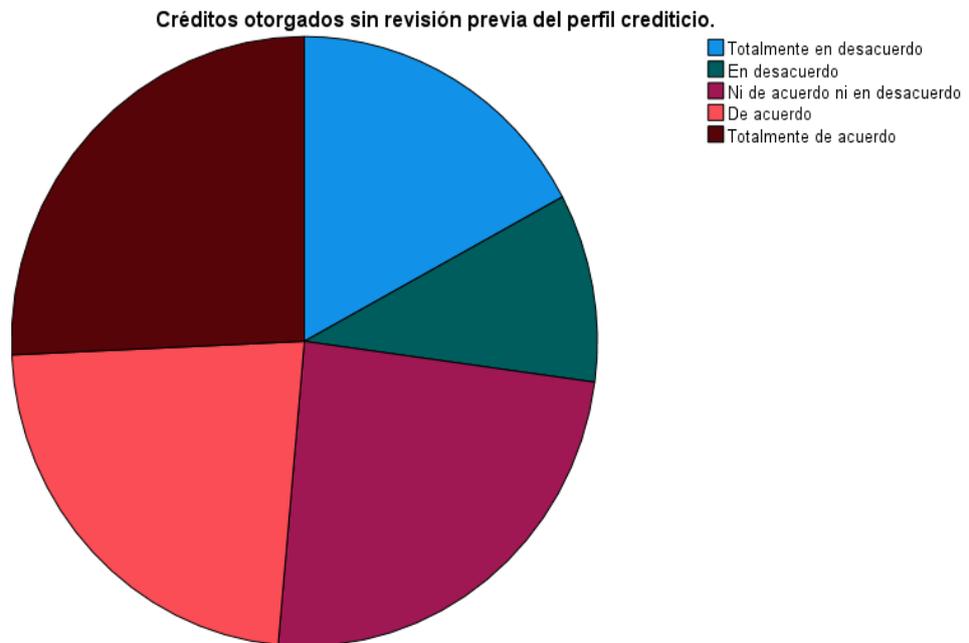


*Figura 13. Personal que otorga los créditos*

**Tabla 15**

*Créditos otorgados sin revisión del perfil crediticio*

<b>Opiniones</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
Totalmente en desacuerdo	12	17,1%
En desacuerdo	7	10,0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	17	24,3%
De acuerdo	16	22,9%
Totalmente de acuerdo	18	25,7%

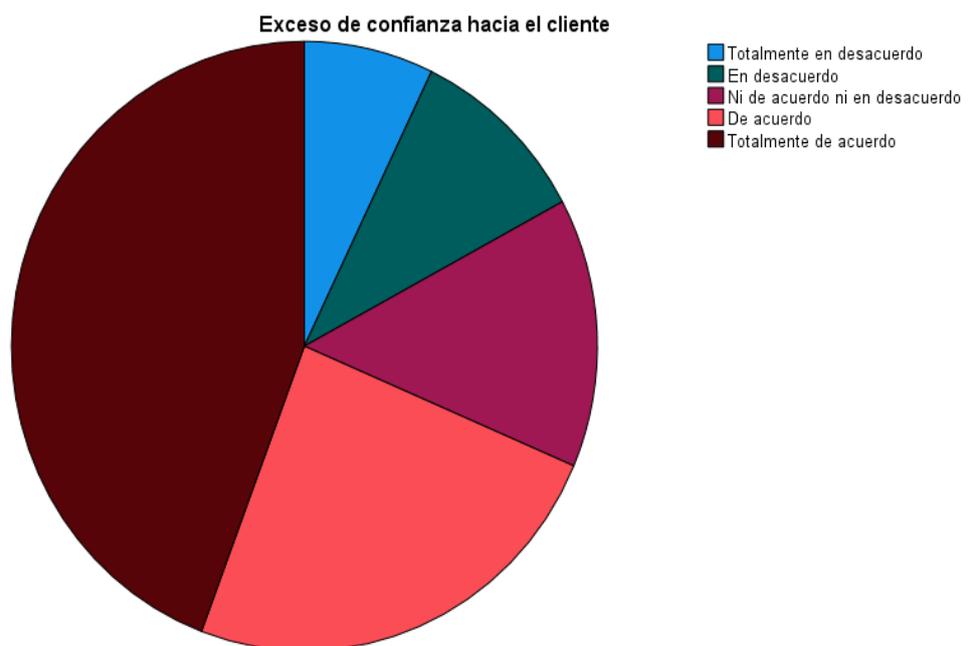


*Figura 14. Créditos otorgados sin revisión del perfil crediticio*

**Tabla 16**

*Exceso de confianza hacia el cliente*

Opiniones	N	%
Totalmente en desacuerdo	5	7,1%
En desacuerdo	7	10,0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	10	14,3%
De acuerdo	17	24,3%
Totalmente de acuerdo	31	44,3%



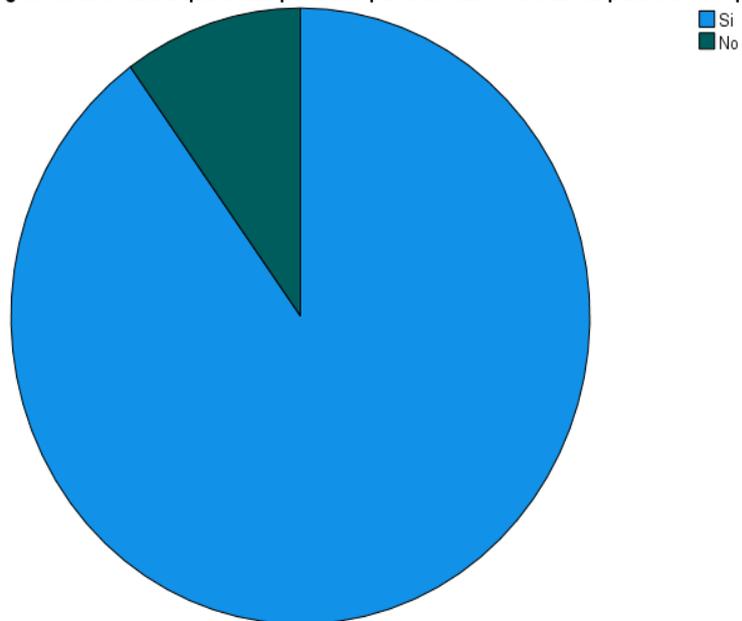
*Figura 15. Exceso de confianza con el cliente*

**Tabla 17**

*Prevención de cuentas incobrables*

Opción	N	%
Si	63	90,0%
No	7	10,0%

¿Considera usted que estas pérdidas por cuentas incobrables pudieron ser prevenidas?



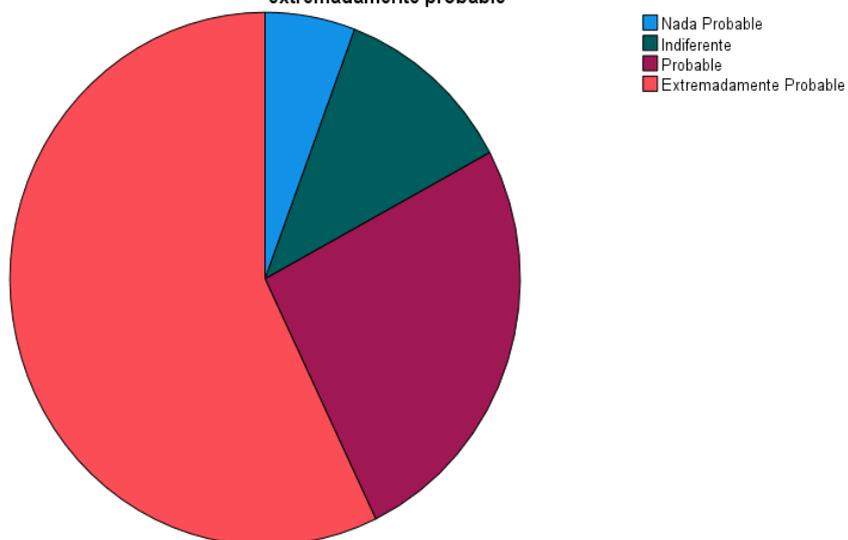
*Figura 16. Prevención de cuentas incobrables*

**Tabla 18**

*Probabilidad de utilizar herramientas para prever pérdidas en créditos*

Probabilidad	N	%
Nada Probable	4	5,7%
Indiferente	8	11,4%
Probable	18	25,7%
Extremadamente Probable	40	57,1%

De tener una herramienta que le permita anticipar las pérdidas que puede acarrear los créditos otorgados, con que probabilidad lo aplicaría en su negocio. En una escala de 1 al 5 indique, Siendo 1 nada probable y 5 extremadamente probable



*Figura 17. Probabilidad de utilizar herramientas para prever pérdidas en créditos*

Según el criterio de los encuestados se obtuvo que el 57,1% estaría dispuesto a utilizar un mecanismo que les permita disminuir las pérdidas por cuentas por cobrar.

## Correlaciones realizadas en los hallazgos obtenidos

**Tabla 19**

*Correlación años en el mercado y generación de cuentas incobrables*

Correlación años en el mercado y generación de cuentas incobrables		¿Durante los años de funcionamiento de su negocio, ha tenido cuentas por cobrar que se hayan vuelto incobrables?	
		Si Recuento	No Recuento
¿Cuántos años tiene la empresa en el mercado nacional?	De 1 a 4 años	18	5
	De 4 a 10 años	9	2
	Más de 10 años	30	6

Con esta correlación se obtiene que las empresas que tienen más de 10 años de funcionamiento han experimentado pérdidas por cuentas incobrables, lo que nos indica que a más años más probabilidades de pasar por este tipo de situaciones.

**Tabla 20***Correlación generación del crédito y el sector*

		¿Maneja algún tipo de filtro para las asignaciones de crédito a sus clientes?			
		<b>Si</b>		<b>No</b>	
Correlación Generación de crédito y el sector	Sector en el que se desarrolla la empresa	¿En su actividad comercial, realiza ventas a crédito?		¿En su actividad comercial, realiza ventas a crédito?	
		Si	No	Si	No
		Recuent	Recuent	Recuent	Recuent
		o	o	o	o
	Comercial	13	1	18	6
	Consumo	2	0	3	0
	Masivo				
	De Servicio	4	0	3	6
	Comercial y de servicio	3	0	0	2
	Otros	4	0	3	2

Esta correlación nos dice que el sector comercial predomina en las actividades del sector veterinario y son estas las que otorgan en mayor frecuencia crédito en sus ventas.

**Tabla 21***Correlación días de crédito y filtro para asignación del mismo*

Correlación días de crédito y filtro para asignar un crédito		¿Maneja algún tipo de filtro para las asignaciones de crédito a sus clientes?	
		Si Recuento	No Recuento
¿Cuántos días de crédito otorga con mayor frecuencia?	De 7 a 15 días	4	10
	De 16 a 30 días	11	9
	De 30 a 45 días	7	8
	Más de 45 días	4	5
	Ninguna de las anteriores	1	11

Con esta correlación tenemos que las empresas que otorgan créditos de 7 a 15 días no realizan ningún tipo de filtro para la aplicación de estos créditos, seguida de las que manejan entre 16 a 30 días liderando la lista.

**Tabla 22***Correlación con el sector del crédito*

Sector en el que se desarrolla el crédito		Comercial				
		Comercial	Consumo Masivo	De Servicio	y de servicio	Otros
		Recuento	Recuento	Recuento	Recuento	Recuento
¿Durante los años de funcionamiento de su negocio, ha tenido cuentas por cobrar que se hayan vuelto incobrables?	Si	33	4	11	3	6
	No	5	1	2	2	3

Tenemos con esta última correlación que las empresas del sector comercial son quienes más han pasado por el proceso de perdidas por cuentas incobrables, lo que lo hace el más vulnerable.

## Frecuencias

Existen diversos factores influyen a que una cuenta por cobrar se convierta en una cuenta incobrable. Según su trayectoria en el ámbito comercial, de los siguientes factores enlistados, que tan de acuerdo está con dichas afirmaciones.

Seleccione en una escala de 1 al 5, siendo 1 (Nada de acuerdo) y 5 (Totalmente de acuerdo)

**Tabla 23**

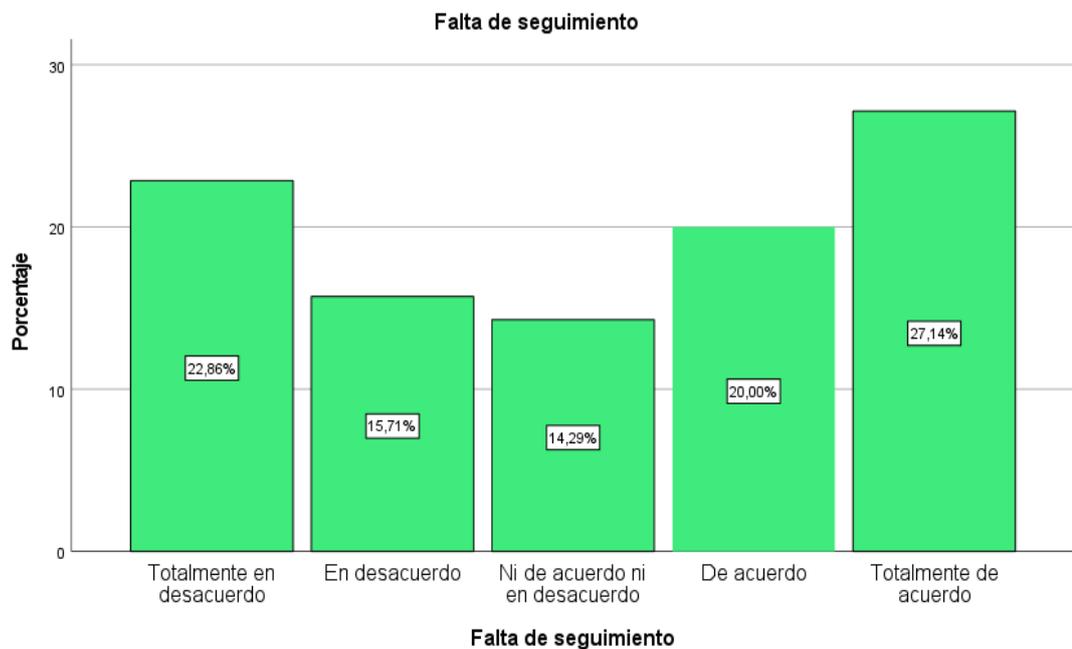
*Correlación con estadísticos de los parámetros investigados*

Estadísticos	Falta de seguimiento	Créditos		
		Personal no adecuado en el área que otorga los créditos	otorgados sin revisión previa del perfil crediticio	Exceso de confianza hacia el cliente
N Válido	70	70	70	70
Perdidos	0	0	0	0
Media	3,13	2,36	3,30	3,89
Mediana	3,00	2,00	3,00	4,00
Moda	5	1	5	5

**Tabla 24**

*Falta de seguimiento*

<b>Opiniones</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
Totalmente en desacuerdo	16	22,9%
En desacuerdo	11	15,7%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	10	14,3%
De acuerdo	14	20,0%
Totalmente de acuerdo	19	27,1%

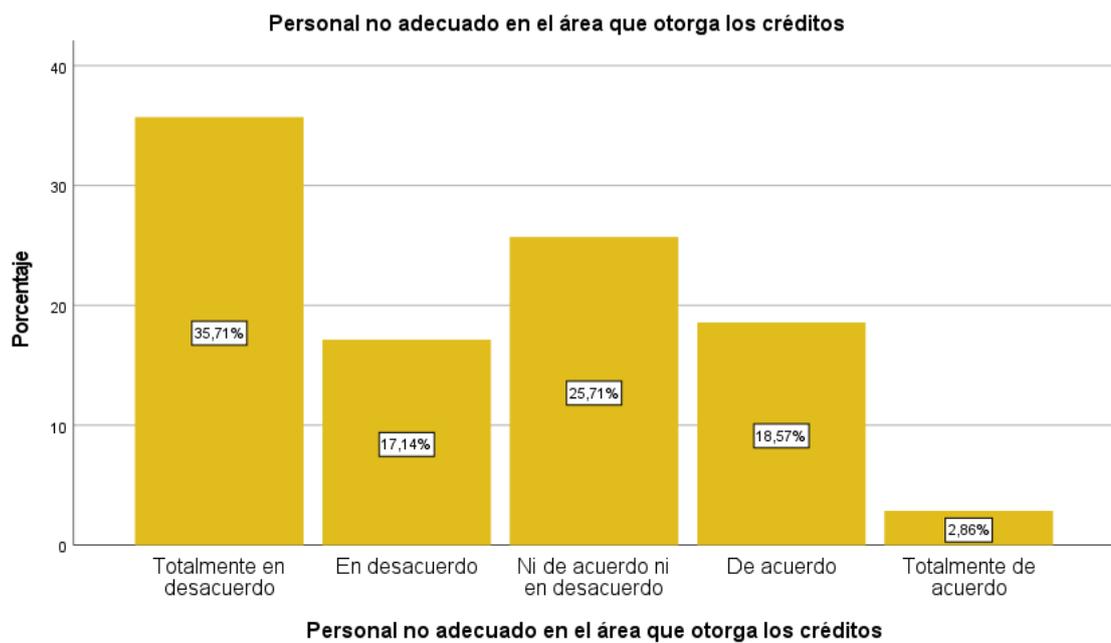


*Figura 18. Falta de seguimiento en créditos otorgados*

**Tabla 25**

*Personal no adecuado en el área que otorga créditos*

<b>Opiniones</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
Totalmente en desacuerdo	25	35,7%
En desacuerdo	12	17,1%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	18	25,7%
De acuerdo	13	18,6%
Totalmente de acuerdo	2	2,9%

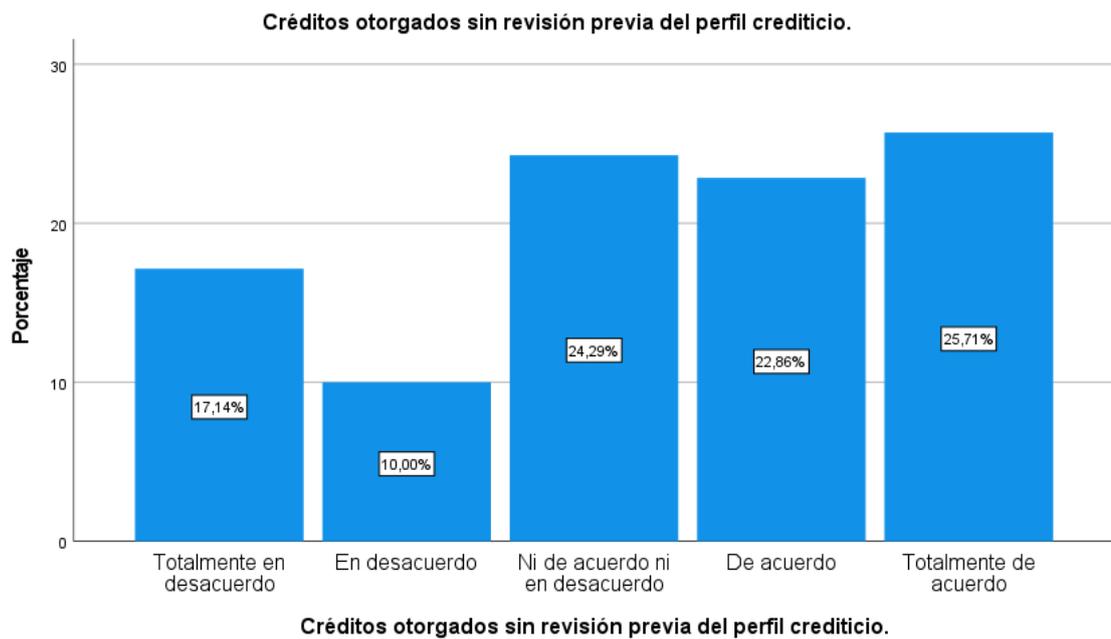


*Figura 19. Personal no adecuado en el área que otorga los créditos*

**Tabla 26**

*Créditos otorgados sin revisión previa del perfil del cliente*

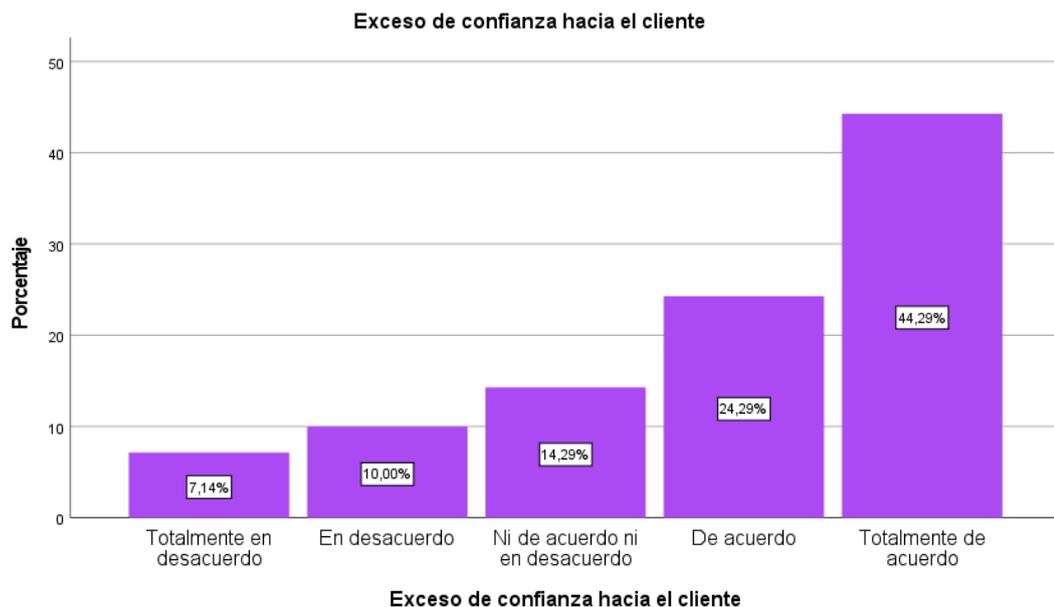
<b>Opiniones</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
Totalmente en desacuerdo	12	17,1%
En desacuerdo	7	10,0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	17	24,3%
De acuerdo	16	22,9%
Totalmente de acuerdo	18	25,7%



*Figura 20. Créditos otorgados sin revisión previa del perfil del cliente*

**Tabla 27***Exceso de confianza hacia el cliente*

Opiniones	N	%
Totalmente en desacuerdo	5	7,1%
En desacuerdo	7	10,0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	10	14,3%
De acuerdo	17	24,3%
Totalmente de acuerdo	31	44,3%

**Figura 21.** Exceso de confianza con el cliente

Se puede concluir que el mayor factor que influye en las cuentas incobrables es el exceso de confianza hacia al cliente, con un 44,39% lo que nos indica que se debe aplicar un método para disminuir estos porcentajes, que no tengan que ver con los años que se conoce al cliente, si no que este proceso de asignación de crédito sea aplicado de manera general según los antecedentes que la empresa vaya recolectando a lo largo de sus años de funcionamiento.

## **CAPÍTULO IV. PROPUESTA DISEÑO DE MATRIZ**

### **Aspectos contables, financieros y de auditoría**

La aplicación de un programa de auditoría permitirá a la empresa validar si la información expresada en los estados financieros está actualizada y correcta para tomar decisiones; dado que una información errónea implica afectación dentro de las distribuidoras de productos veterinarios y sobre todo al suministrar saldos razonables a los usuarios de esa información como son: clientes, proveedores y accionistas.

En el trabajo desarrollado se planteará brevemente los pasos a seguir para el diseño de Propuesta Metodológica para el Diseño de la Matriz de Deterioro en las Cuentas por Cobrar Comerciales en las Empresas Distribuidoras de Productos Veterinarios del cantón Balsas, siendo dos rubros importantes del activo que reflejan entrada y salida de dinero cuando la empresa realiza ventas a crédito. Al final del documento se plantearán conclusiones y recomendaciones basadas en las pruebas realizadas y sustentos recopilados del objeto de estudio.

Dentro de las cuentas por cobrar es de vital importancia las políticas de crédito que regulan las ventas con nuestros clientes; los plazos de cobro son fundamentales para que las distribuidoras programen los flujos de efectivo en busca de capitalización para futuras inversiones en inventario y activos fijos; así como también el tipo de cliente a quien se otorga un crédito será determinante para conocer si la empresa recuperará el dinero en dichos plazos que garantice la circulación de dinero en el proceso de comercialización de la empresa.

Cabe indicar que es importante describir la naturaleza de las cuentas por cobrar, los registros y las cuentas que forman el ciclo de las transacciones de ingresos, siguiendo los lineamientos expresados por los auditores, considerando que el deterioro de las cuentas por Cobrar puede utilizarse como un gasto deducible al realizar la provisión de cuentas por cobrar como lo tipifica la normativa, pues esta cuenta debe mostrarse rebajada de las

estimaciones de deudores incobrables por este concepto y por los intereses no devengados por la sociedad.

Es así que antes de presentar la matriz se realiza una revisión del proceso que conllevó su revisión:

### ***Fuentes y naturaleza de las cuentas por cobrar***

El deterioro de las cuentas por cobrar es un proceso que debe surgir efecto dentro de los estados financieros de las distribuidoras al verse afectados los derechos de los socios, pago de impuestos y a proveedores.

Las cuentas por cobrar son por lo general relativamente grandes en cantidad y deben aparecer como renglones separados la sección de activos corrientes del balance general por su valor neto realizable, los auditores se preocupan especialmente con la presentación de los saldos dentro del deterioro de estas.

Estas transacciones con partes relacionadas se hacen comúnmente para conveniencia del prestatario, en lugar de beneficiar a la compañía prestamista. Consecuentemente, esos préstamos se cobran solamente a conveniencia del prestatario. Es un principio básico en la presentación de estados financieros que aquellas transacciones no caracterizadas por las negociaciones a prudente distancia deben ser totalmente reveladas.

### ***Actuación del auditor con cuentas por cobrar***

Los objetivos de los auditores en la auditoría de cuentas por cobrar y ventas son:

1. Considerar el control interno sobre las cuentas por cobrar y las transacciones de ventas.
2. Sustentar la existencia de las cuentas por cobrar y la ocurrencia de las transacciones de ventas.
3. Establecer la inclusión completa de las cuentas por cobrar y las transacciones de ventas.

4. Determinar si el cliente derechos sobre las cuentas por cobrar contabilizados.
5. Establecer la precisión numérica de los registros y de las planillas de soporte de las cuentas por cobrar y de las ventas.
6. Determinar si la valuación de las cuentas por cobrar y de las ventas está hecha con los valores realizables netos apropiados.
7. Determinar si la presentación y revelación de las cuentas por cobrar y ventas son adecuadas, incluidas la separación de los efectos por cobrar en las categorías apropiadas, la presentación adecuada

Se debe considerar que metodológicamente se requiere cumplir varios procedimientos entre los cuales están dentro del Capítulo 14 del texto de Auditoría un Enfoque Integral cuyos autores son (Arens et al., 2007) en su Tabla 14-2 donde se explica de forma concisa los objetivos relacionados con los controles clave así como las pruebas de controles, deficiencias y pruebas sustantivas de las operaciones de ventas, entorno a las pruebas que como auditor examina para lo que se toma en consideración los datos para medir las operaciones de las cuales se tenga evidencia suficiente y pertinente.

Para poder elaborar los objetivos de auditoría se requiere la existencia y el registro de las operaciones, por ende, la integridad con que han sido manejadas, observar si existe una subestimación o sobrevaloración potencial que afecte a los estados financieros y a su razonabilidad; además que los registros sean precisos y exactos y todo lo que en cálculos y valores se refiere.

Cabe indicar que la clasificación de las operaciones que la empresa ha realizado de forma cotidiana, sean de forma entendible cuando estas hayan sido en efectivo o a crédito, se debe tomar en cuenta el tiempo porque las transacciones registradas por el contador dentro de su fecha correspondiente.

Por ende, también está el asentamiento y resumen donde la contabilidad debe ser registrada ocurrido el hecho, para lo cual como auditores se nos debe remitir los informes de las operaciones generadas en

el sistema contable cual es el movimiento de las cuentas para poder realizar la valuación al manejo de cada una de las cuentas en este caso Cuentas por Cobrar, para esto se debe tener presente que los objetivos de auditoria deben estar estrechamente vinculados con las operaciones del negocio.

En lo relacionado a los controles claves existentes para cuentas por cobrar debemos establecer su metodología con miras a que dichos controles estén acorde a los objetivos de la auditoría realizada, se utiliza la matriz de riesgo de control, para analizar sus componentes como son la evaluación del riesgo, las actividades de control, información y comunicación además del monitoreo.

Aquí identificaremos los controles que existen en cada uno de los procesos, tanto de forma descriptiva como de atención al cliente, se examinarán los procedimientos, las políticas, en donde predomina el criterio profesional del auditor, se realizan los controles, así como sus deficiencias para encontrar cual es el riesgo de control evaluado en escala de mediano alto y bajo, poniendo especial interés si se encuentra una deficiencia importante que generaría resultados adversos a la compañía.

En las pruebas de control se conjuga con los procedimientos analíticos los detalles encontrados en los balances sustentados con la evidencia encontrado junto a la normativa de auditoria aplicada generalmente aceptada y cuando se encuentra algo que afecta a la empresa el auditor debe determinar porque ocurre aquello a través de su revisión.

Para la deficiencia hay que determinar si es potencial para que se considere negativa hacia los objetivos institucionales y establecer que conlleve a eso, frente a una deficiencia existe una mejora recomendada por auditoría y las pruebas sustantivas de operaciones permiten dentro del proceso de auditoría encaminar la efectividad de aquellos controles que afectan y miden el riesgo existente, así como su eficiencia en la aplicación interna, para determinar las afirmaciones equivocadas ante la comprobación de los saldos en los balances.

### ***Control interno de las transacciones de ventas y cuentas por cobrar***

Los controles ineficaces sobre las ventas a crédito y las cuentas por cobrar pueden ser costosos para un negocio, por el nivel de pérdidas que pueden ocasionar dentro de las distribuidoras de productos veterinarios. Por ejemplo, puede enviarse mercancía a clientes cuyo crédito vigente no ha sido aprobado o pueden hacerse despachos a los clientes sin haber avisado al departamento de facturación; por tanto, no se prepara una factura de ventas, así como pueden surgir errores en precios y cantidades, sino se da mantenimiento al software que maneja la empresa y que genera una contabilizadas inadecuado de su deterioro.

Para evitar estos inconvenientes se requiere 1) la preparación o toma del pedido de ventas, 2) la aprobación del crédito, 3) la entrega de la mercancía de las existencias, 4) los despachos, 5) la facturación, 6) la revisión de lo facturado, 7) el manejo de las cuentas auxiliares, 8) el monitoreo de los libros mayores por clientes, 9) la constatación en devoluciones y descuentos y 10) la autorización de castigos de cuentas incobrables.

El tomar en cuenta estos procesos predice la factibilidad ante cualquier error accidental al detectarse a tiempo para efectuar los ajustes pertinentes dentro de la contabilidad, reduciendo los riesgos inherentes al manejo de su deterioro, aunque el análisis del control interno será desarrollado principalmente en términos de las actividades de ventas de las distribuidoras de productos veterinarios, la mayoría de los principios se ajustan al objeto de estudio.

### ***Control de los pedidos de los clientes***

Los pasos iniciales importantes incluyen el registro del pedido u orden de compra de clientes, la revisión de los artículos y de las cantidades para determinar si se puede cumplirse dentro de un tiempo razonable, y preparar un pedido de ventas. El pedido de ventas es una traducción de los términos del pedido del cliente en un conjunto de instrucciones específicas para la guía de las diversas divisiones, incluidos el crédito, los depósitos de bienes

terminados, el despacho, la facturación y las unidades de cuentas por cobrar. La acción que puede ser tomada por la fábrica al recibir un pedido de ventas dependerá de si los bienes son productos estándar en existencia o si estos deben ser elaborados mediante especificaciones fijadas por el cliente.

### ***Aprobación del crédito***

El departamento de crédito implementa las políticas de crédito implementa las políticas de gerencia y las utiliza para evaluar los clientes probables y continuos mediante el estudio del historial crediticio del cliente, valiéndose a la vez de los informes remitidas por las agencias bancarias.

### ***La función de despacho***

Cuando los bienes son enviados por el cuarto de bodega de bienes terminados al departamento de despacho, este debe hacer arreglos para disponer de espacio suficiente para realizar los despachos, por ende, el suministrar los documentos pertinentes del manejo de cuentas por cobrar.

### ***La función de facturación***

La sección de facturación tiene la responsabilidad de:

1. Contabilizar los documentos de despacho numerados consecutivamente.
2. Comparar los documentos de despacho con los pedidos de ventas o pedidos de compra de los clientes y con las notificaciones de cambio.
3. Ingresar la información pertinente de estos documentos en la factura de ventas.
4. Aplicar precios y descuentos de las listas de precios a la factura.
5. Efectuar las extensiones aritméticas y la contabilización de las columnas necesarias y
6. Acumular las cantidades totales facturadas. Cuando existe un contrato formal, como en el caso, con frecuencia, de las entidades gubernamentales, ese contrato generalmente especifica precios, procedimientos de entrega, rutinas de inspección y de aceptación, método de liquidar los avances y muchos otros detalles. Por tanto, el contrato es

una fuente extremadamente importante de información para la preparación de la factura de ventas.

Antes de enviar por correo las facturas a los clientes, estas deben ser revisadas para determinar si los precios, los términos de crédito, los cargos de transporte, las extensiones aritméticas y el cuadro de totales es apropiado y preciso, por lo que un empleado del grupo de control de operaciones debe cuadrar o balancear periódicamente el mayor auxiliar con la cuenta de control.

### ***Cobranza en cuentas por cobrar***

El cajero controlara y depositara los cheques. Las notas de remisión o un listado de los recibos serán enviado luego a la sección de cuentas por cobrar o al departamento de procesamiento de datos, el cual los contabilizara en las cuentas apropiadas en el mayor de clientes. La aplicación total a las cuentas por cobrar será enviada periódicamente a la cuenta de control del mayor general del total de la columna de cuentas por cobrar en el diario de entradas de efectivo.

### ***Ajuste a ventas y a las cuentas por cobrar***

Un buen control interno sobre las notas de crédito por mercancía devuelta generalmente incluye el requisito de que lo bienes sean recibidos y examinados antes de otorgar la nota de crédito. Las notas de crédito deben llevar entonces el numero serial del informe de recibo en el despacho devuelto.

El registro puede corresponder a una nota, en lugar de hacer parte del sistema de contabilidad regular. Además, en lo posible, generalmente cuando el deudor aún existe, debe continuarse con el envío por correo de estados o extractos de cuentas que solicitan el pago. De lo contrario, los cobros posteriores pueden ser objeto de desfalco por parte de empleados, sin necesidad de falsificar registros para ocultar el robo.

### ***Auditoría interna de las cuentas por cobrar***

En algunas Distribuidoras se hacen también revisiones extensas de informes de despacho, facturas, notas de crédito y balances de prueba de cartera por

edades de las cuentas por cobrar para determinar si se están realizando consistentemente los procedimientos autorizados.

### ***Confirmación de cuentas por cobrar deudores***

El término confirmación se define como un tipo de evidencia documentaria confiable y seguro que se obtiene desde afuera de la organización del cliente y que es enviado y recibido directamente por los deudores es el paso más esencial y concluyente en la verificación de las cuentas por cobrar, los auditores prueban si el efecto por cobrar y el cliente existen. Un reconocimiento escrito de la deuda por parte del deudor cumple el propósito de:

- a) Establecer la existencia y valuación bruta del activo.
- b) Proporcionar alguna seguridad de que no se está realizando jineteo u otra manipulación que afecte las cuentas por cobrar en la fecha del balance general.

Sin embargo, la confirmación de una cuenta por cobrar proporciona solamente evidencia limitada sobre la inclusión completa y las afirmaciones de valuación porque solamente los montos registrados están confirmados y los deudores pueden reconocer las deudas, aunque no puedan pagarlas.

Una mejor comprensión del énfasis dado a la confirmación de las cuentas por cobrar puede obtenerse mediante una breve revisión de la historia de la auditoría. Los objetivos y procedimientos de auditoría fueron revisados drásticamente a finales de 1940. Antes de ese momento la auditoría usual no incluía procedimientos para asegurar que las cuentas por cobrar fueron derechos genuinos de compañías existentes, o que realmente existían inventarios y que éstos habían sido contactados en forma precisa. La confirmación de los auditores de las cuentas por cobrar (o la observación de una toma de inventario físico) se consideraba muy costosa y no particularmente importante. En esa época temprana los auditores generalmente dependían de una declaración escrita de la gerencia, relacionada con la validez de las cuentas por cobrar y la existencia de

inventarios. Este enfoque fue revisado drásticamente después de algunos casos de fraude espectaculares que involucraban millones de dólares en efectos por cobrar ficticios, y los inventarios mostraban la necesidad de una evidencia de auditoría más fuerte.

El proceso de confirmación resume los requisitos actuales relacionados con las confirmaciones. Éste indica que existe el supuesto de que el auditor confirmará las cuentas por cobrar, a menos que:

- a) Las cuentas por cobrar sean inmateriales.
- b) El uso de las confirmaciones sea ineficaz.
- c) La evaluación combinada del auditor del riesgo inherente y del riesgo de control sea baja y que la evaluación, en unión con otras pruebas sustantivas, es suficiente para reducir el riesgo de auditoría para las afirmaciones aplicables a un nivel aceptablemente bajo.

Todas las confirmaciones de los documentos y de las cuentas por cobrar deben enviarse por correo en sobres que llevan la dirección remitente de la firma de CPA. Un sobre o respuesta del negocio con porte pagado dirigido a la oficina a la oficina de los auditores debe ser anexado con la solicitud. Las solicitudes de confirmación deben ser depositadas personalmente por los auditores en la oficina de correo o en el correo del gobierno. Estos procedimientos están diseñados para evitar que los empleados del cliente tengan cualquier oportunidad de alterar o interceptar una solicitud o la respuesta del cliente allí contenido.

El proceso completo de confirmar cuentas por cobrar obviamente no contribuirá a la detección de cuentas sobreestimadas o ficticias, si las solicitudes de confirmación o las respuestas de los clientes pasan a través de las manos del cliente. Las solicitudes devueltas como imposibles de ser entregadas por la oficina de correos pueden ser de importancia primordial para los auditores y, por tanto, deben ser devueltos directamente a la oficina de éstos.

Una parte importante de los documentos de confirmación y las cuentas por cobrar es de considerar la ausencia de un procedimiento de autorización apropiado, un empleado deshonesto puede ocultar en forma permanente un robo de efectivo simplemente mediante un cargo a cuentas o documentos por cobrar, seguido por el castigo de ese activo.

Puede haberse convenientemente una revisión sistemática de los documentos y cuentas castigados obteniendo o preparando un análisis de la provisión para cuentas y documentos de dudoso recaudo, los débitos a la provisión pueden ser rastreados hasta los documentos que autorizan y hasta el registro de control de cuentas de documentos castigados; pueden enviarse por correo solicitudes de confirmación a algunos de los deudores para determinar si la cuenta o documento era genuino cuando éste fue registrado primero en las cuentas, los asientos crédito deben ser comparados con los cargos a cuentas incobrables y documentos de gastos.

Cualquier castigo que parezca irrazonable debe ser investigado completamente. El descargue de un documento o cuenta por cobrar por parte de un alto ejecutivo, accionista o director es irrazonable y justifica una mayor investigación de búsqueda por parte de los auditores. El cálculo de los porcentajes de los castigos de año en relación con las ventas crédito netas, con el gasto de cuentas incobrables y con la provisión de cuentas y documentos de dudoso recaudo puede ser útil para reflejar cualquier castigo anormal.

## **Registro de cuentas**

**Tabla 28**

*Registros contables relacionados a las cuentas por cobrar*

<b>Partidas contables</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
-X-		
Gastos cuentas incobrables	xxxxx	
Provisión de cuentas incobrables		xxxxx
<b>Par/ Provisión de cuentas por cobrar</b>		
-X-		
Provisión de cuentas incobrables	xxxxx	
Cuentas por cobrar clientes		xxxxx
<b>P.r/ Para eliminar la cuenta del cliente</b>		
-X-		
Cuentas por cobrar clientes	xxxxx	
Recuperación de cuentas incobrables		xxxxx
<b>P.r/ Para eliminar la cuenta del cliente</b>		
-X-		
Caja	xxxxx	
Cuentas por cobrar clientes		xxxxx
<b>P.r/ Para registrar la cancelación o abono de la cta.</b>		

Nota: Tomada de la contabilización de las distribuidoras del Cantón Balsa

### ***Controles que efectúan las distribuidoras***

- Las facturas de ventas son emitidas por el sistema contable sin existir riesgo de duplicidad o de secuencia.
- Las políticas de ventas son ejecutadas por ejecutivos y supervisadas por gerencia comercial.
- Los precios de los productos son establecidos por dirección financiera validados por gerencia comercial respetando los márgenes de utilidades preestablecidos por junta de accionistas y las condiciones de venta son difundidas a los clientes al momento de la transacción con un contrato
- El control de las cuentas por cobrar se centraliza en el departamento financiero con dos firmas de responsabilidad.
- Las cuentas por cobrar se clasifican por categoría 30, 60 o 90 días y son administradas por el sistema contable, el mismo monitorea el saldo y el plazo, emite alertas al correo del contador y jefatura de cobranza, el sistema también genera un correo dirigido al cliente que se puede configurar para solicitar el pago con anticipación.
- El sistema contable tiene parametrizado montos máximos para aprobación de créditos y cuenta con un proceso formal y adecuado para evaluación de riesgos en el rubro cuentas por cobrar, basado en el sistema automatizado que alerta a clientes que ingresan a periodo de morosidad, una vez detectado un cliente en mora, el gerente comercial entra en contacto con clientes categoría A; el contador entra en contacto con clientes categoría B; el ejecutivo de cuenta entra en contacto con clientes categoría C. Eso le permite a la empresa tener un trato delicado y apropiado de acuerdo al tipo de cliente y al monto.
- El sistema contable cuenta con restricciones para uso limitado y controlado. Los usuarios que pueden acceder al sistema son: asistente contable, contador y director financiero. El sistema genera monitoreo de hora de conexión, pantallas visualizadas y usuario. Dichas alertas son almacenadas en el historial de visitas y el departamento de tecnología

tiene acceso a esa información con autorización de gerencia general y altos directivos de la junta de accionistas, por lo que el riesgo es mínimo.

- El enfoque de esta auditoría se realiza para recolectar información y evidencia que indique la razonabilidad de los estados financieros y poder constatar la eficiencia y eficacia de los controles establecidos por la organización y su vulnerabilidad. Sin embargo, la empresa maneja con privacidad todos los documentos legales y contables, no permitió incluirlos en el presente trabajo.
- Al revisar los saldos de efectivo se ha comprobado que el registro de los ingresos y la presentación de los estados financieros es adecuado, de acuerdo con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados y Normas Internacionales de Auditoría; además se ha verificado la razonabilidad de las cuentas que implican efectivo poseen una apropiada clasificación, revelación, exactitud y existencia de fondos.
- Al revisar los saldos de las cuentas por cobrar se ha comprobado que poseen una apropiada clasificación, revelación, exactitud, integridad y existencia de crédito con bajo nivel de riesgo de morosidad.
- En cuanto al reconocimiento de los ingresos y desembolsos no se identificaron factores de riesgo de fraude, las cuentas de activo efectivo y cuentas por cobrar están debidamente protegidos contra el fraude mediante los controles establecidos por la gerencia general y supervisión de contador general. Las reuniones quincenales con miembros de la junta de accionistas obligan a que los reportes se mantengan actualizados.
- La empresa cuenta con registro de alertas para que cuando se realicen transacciones, ya sea entra entrada o salida de dinero, se envíe automáticamente un correo al director financiero y a un miembro de la junta de accionista, lo que permite tener controlado el recurso en todo momento.
- En base al examen efectuado en el que aplicamos técnicas y procedimientos de auditoría de la Tabla 29 y 30, el saldo que presenta el rubro de cuentas por cobrar al 31 de diciembre de 2021, es razonable, de conformidad con Normas Internacionales de Auditoría.

**Tabla 29***Registros contables relacionados a las cuentas por cobrar*

<b>REF</b>	<b>PROCEDIMIENTO APLICADO</b>	<b>SOPORTE</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
1	Analizar el fondo para pagos en efectivo	P.T.01.	Se identifica las fuentes de dinero.
2	Evaluar riesgo de control y diseñar pruebas adicionales de control para el efectivo	P.T.01.	Se identifica un riesgo mínimo, cuenta con aprobación de junta de accionistas.
3	Obtener detalles de saldos de efectivo y comparar con el mayor	P.T.01.	Se validan saldos de la cuenta efectivo y equivalentes
4	Realizar ajustes en balance general si lo hubiera.	P.T.02.	Las cifras se encuentran validadas con el estado financiero. No requiere ajuste.
5	Revisar presentación apropiada en los estados financieros y las revelaciones sobre efectivo	P.T.02.	La presentación del estado financiero es correcta.
6	Revisar saldos en estados financieros de las cuentas por cobrar.	P.T.03.	Se realiza el comparativo de saldos del 2017 versus 2021.
7	Identificar la relación entre ingresos y cuentas por cobrar	P.T.04.	Se realiza el análisis con cifras del 2017 al 2021
8	Calcular el porcentaje de materialidad global	P.T.05.	Se define un 0,50% de la utilidad neta del ejercicio dando un valor de 26 mil dólares como monto de tolerancia de error.

Nota: Por tema de confidencialidad la empresa no proporcionó mayor información.

**Tabla 30**

*Matriz de riesgo*

		OBJETIVOS DE AUDITORÍA RELACIONADOS COM OPERACIONES DE VENTAS Y CUENTAS POR COBRAR					
CONTROL INTERNO		Las ventas registradas están relacionadas al giro del negocio	Las operaciones ejecutadas se registran adecuadamente	El registro de ventas se lo realiza en el sistema contable conforme a los documentos existentes y firmados por el cliente Las operaciones han sido elaborados de forma adecuada	Las ventas se contabilizan en la fecha oportuna	Los registros y operaciones de la empresa reposan en un archivo adecuado de ventas y cuentas por cobrar a traves de sus asientos contables y estados financieros presentados asi como los informes quincenales	
CONTROLES	El contador registra las ventas y sus cuentas por cobrar (C1)	C		C			
	Se emite un informe de ventas y cuentas por cobrar (C2)		C				
	Las facturas a contado y crédito son revisadas por el departamento		C				
	Los informes de ventas y cuentas por cobrar incluye un detalle de clientes (C4)	C	C	C			
	Los estados financieros de los clientes son enviados oportunamente (C5)		C	C		C	
	Las transacciones de efectivo son verificadas (C6)				C		
	Los Procedimientos aplicados requieren de la elaboración de documentos de soporte (C7)					C	
	El sistema contable utilizado responde a las exigencias de ventas y cuentas por cobrar para su automatización (C8)					C	
	El archivo que consolida los informes y estados financieros de ventas y cuentas por cobrar es generado mensualmente (C9)					C	
DEFICIENCIA	La lista de clientes deudores no puede cruzarse con el mayor de ventas a crédito (CW)						
			W				
	Riesgo de control evaluado	Bajo	Medio	Bajo	Bajo	Bajo	

Nota. Tomado de Auditoría Integral, por (Arens et al., 2007).

### ***Políticas claras existentes***

Otro tema importante para elaborar esta matriz se relacionó a las políticas, ya que muchas empresas que otorgan créditos llegan a dar de baja su cartera de créditos cuando ya llega a un determinado tiempo que consideren incobrables, si hubiesen tomado la decisión de cortar la deuda a un porcentaje mínimo o diferido en módicas cuotas sería una solución para poder recuperar en algo lo invertido.

Debido a que ocurren en ciertos años fiscales que se ha generado un alto porcentaje de pérdidas por deudas incobrables, pero una rotación de cuentas por cobrar y una tasa de rechazo de crédito normales, y esto sucede cuando la empresa no tiene una política de cobro determinada, una estructura donde haya un departamento de Crédito que realicen la gestión por intermedio de los recaudadores de cartera, y los resultados son el crecimiento de cartera vencida hasta convertirse en cartera incobrable que pone en riesgo la salud empresarial hasta el punto de quiebra de la empresa.

Si no existe una política dura por parte de Crédito ya que se dejan vencer facturas y encima siguen dando más créditos, no se va a ver reflejado las ganancias, llegará el momento que el capital para invertir en una nueva producción no va a haber.

Así también un porcentaje bajo de cuentas vencidas, pero una tasa de rechazo de crédito alta y una tasa de rotación de cuentas por cobrar alta, producen políticas más duras, se está revisando los requisitos a los clientes que solicitan créditos y eso está bien, tener cuentas vencidas mínimas significa que se está realizando la cobertura de cobro y recuperando las ventas, y en el caso de las cuentas por cobrar altas significa que las ventas están saliendo, pero sino de agiliza el cobro de estas se puede incurrir a cuentas incobrables, según refiere el contador de la empresa.

Una tasa de rechazo de crédito baja significa que se está dando más créditos que rechazando, y la probabilidad de caer en cuentas por cobrar altas.

El hecho de prolongar el periodo de cobranza dependerá de que tipo de transacción o empresa, si es una entidad bancaria la mientras más refinanciamiento son más intereses y esto no es malo para la banca; hay empresas que entregan un producto y no hay política de cobro por intereses si se atrasan en sus pagos, esto es perjudicial para su economía.

Entonces se requiere que las distribuidoras:

1. Obtengan información del solicitante,
2. Analicen esta información para determinar la solvencia del solicitante y
3. Tomen la decisión de crédito.

Dentro de los principales factores para establecer políticas de crédito están:

1. La calidad de la cuenta aceptada;
2. La duración del periodo de crédito;
3. El porcentaje de los descuentos por pago en efectivo;
4. Los términos especiales, como fechado temporal, y
5. El nivel de gastos de cobranza.

La empresa debe disminuir su estándar de calidad para las cuentas aceptadas siempre y cuando la rentabilidad de las ventas generadas exceda los costos agregados de las cuentas por cobrar.

Considerando que la acción legal directa es costosa y, en ocasiones, no sirve de mucho; además, quizá solo fuerce la cuenta a la bancarrota y las empresas por tratar de recuperar cartera incurren en un alto costo de empresas para cobranzas y no se puede pasar por alto el propósito para establecer una línea de crédito que consiste en la prontitud de recuperación de cartera, por otro lado la simplificación de la entrega de la mercadería, captar más clientes usando este método de la línea de crédito, es beneficioso para la empresa por cuanto hay rotación de producto, claro está asumiendo que puede caer en cuentas vencidas y quizás incobrables con el tiempo.

### ***Auditando cuentas por cobrar***

Al ejecutar una auditoría sobre la importante gestión que tiene las cuentas por cobrar y su deterioro, se encuentra dentro de los resultados su condición, la normativa, la causa que pueden surgir por diferentes motivos, así como el efecto que surge dentro de los estados financieros.

### ***Condición***

Efectuado el análisis correspondiente se determinó cartera vencida en mora por \$74.554,37 el mismo que incide en un 82.44% sobre créditos comerciales, 2) La empresa ha dejado de registrar la deducida correspondiente al 1% de cartera vencida con diferencia acreedora.

### ***Normativa***

De acuerdo a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (2019) en su Art.10 numeral 11 establece que la provisión de crédito incobrable originados en operaciones del giro ordinario del negocio efectuados en cada ejercicio impositivo al 1% anual sobre créditos comerciales concedidos en dicho ejercicio y que se encuentren pendientes de recaudaciones asimismo sin que las provisiones acumuladas pueden exceder al 10% de la cartera total.

Las provisiones voluntarias, así como las realizadas en acotamiento a las leyes orgánicas especiales disposiciones no serán deducibles para efectos tributarios.

La eliminación definitiva de los créditos incobrables se realizará a cargo a esta provisión y a los resultados del ejercicio en la parte no cubierta por la provisión cuando se haya cumplido con las condiciones siguientes:

- Haber constatado como tales, durante cinco años o más en la contabilidad.
- Haber transcurrido cinco años o más desde la fecha de vencimiento original del crédito.
- Agotado instancia para recuperación del crédito generado.
- En caso de quiebra o insolvencia del deudor, y

- Si el deudor es una sociedad, cuando esta haya sido liquidada o cancelada su permiso de operación

### ***Causa***

La diferencia detectada por errores en las estimaciones contables de los valores provisionados debido a errores en los cálculos matemáticos se encontraron diferencias acreedoras y deudoras.

### ***Efecto***

De continuar ocurriendo errores en el cálculo de reservas para cuentas incobrables, se mantienen estados financieros no razonables, y por tanto obtener saldos irreales y no detectarse podrán ocasionar perjuicio económico a la empresa.

### **Matriz de provisión**

(Deloitte, 2018) en la Normativa Internacional de Información Financiera señala la aplicación del modelo para hacer un reconocimiento de las pérdidas generadas por los créditos entorno a cuentas por cobrar lo mismo cuya propuesta metodológica se lo aplica dentro de una matriz a través de cuatro pasos importantes que se detallan:

#### ***Paso 1 Agrupaciones según tipo de cuentas***

Señalar agrupaciones relacionadas a cuentas por cobrar según divisiones, para lo cual este trabajo investigativo se sustenta en 3 divisiones que son:

- División porcícola
- División ganadera
- División avícola

Dentro de cada división se tienen saldos totales, por vencer, créditos otorgados dentro de los 30 días, de 31 a 60, 61 a 90 días y mayores a 91 hasta los 360 días.

**Tabla 31***Detalle de antigüedad de cartera división porcícola*

Corte al 2021	Saldo total	Por vencer	1 - 30		31 - 60		61 - 90		Mayor a 91	91 - 120	121 - 150	151 - 180	181 - 360	> 360
Enero	63.372,09	39.339	2.302		1.207		1.260		19.265	1.159	746	383	4.565	12.412
Febrero	42.424,56	25.119	3.647	9%	877	38%	446	37%	12.336	659	689	450	2.530	8.008
Marzo	47.220,05	23.292	3.381	13%	813	22%	413	47%	19.320	728	980	1.043	3.785	12.785
Abril	42.995,19	19.313	4.974	21%	2.257	67%	634	78%	15.818	485	571	764	3.060	10.939
Mayo	34.772,82	10.724	3.072	16%	2.099	42%	985	44%	17.892	737	439	580	2.891	13.245
Junio	32.226,49	8.925	3.323	31%	1.779	58%	1.589	76%	16.611	1.502	589	302	2.037	12.180
Julio	21.594,88	8.123	1.400	16%	1.489	45%	1.174	66%	9.409	1.240	533	274	1.033	6.329
Agosto	14.969,10	4.455	1.026	13%	411	29%	602	40%	8.476	1.005	870	307	1.031	5.263
Septiembre	12.715,73	3.918	646	14%	554	54%	276	67%	7.322	798	723	646	968	4.187
Octubre	5.163,73	3.425	575	15%	323	50%	307	55%	533	35	48	46	95	310
Noviembre	2.990,39	1.745	389	11%	213	37%	138	43%	505	26	25	37	110	307
Diciembre	2.732,57	1.936	268	15%	159	41%	111	52%	258	11	14	11	73	150

El detalle de antigüedad de cartera indica que la división porcícola en las distribuidoras de productos veterinarios en el Cantón Balsas de acuerdo con la Tabla 31 relacionada a la cartera vencida de las cuentas por cobrar comerciales, se puede demostrar que al 31 de diciembre del 2021 existe un monto total de \$2732,57 dólares de cartera vencida. Los montos están distribuidos de acuerdo a los días vencidos según los clientes, en dónde se puede indicar que desde el mes de enero con un monto total de \$ 63.372,09 y las menos significativas se encuentran entre los meses de noviembre y diciembre de morosidad con un valor de \$2.372,57, es decir que dichos valores tienden a la baja al igual que los demás días los valores son de alta relevancia para la empresa, también se indica que los clientes que no han cumplido con sus obligaciones comerciales pueden causar un perjuicio económico para la misma si no se recupera los valores correspondientes a la cartera vencida que corresponden a \$ 1936 cuya afectación directa es en relación a la liquidez de la empresa.

**Tabla 32***Detalle de antigüedad de cartera división ganadera*

<b>Corte al 2021</b>	<b>Saldo total</b>	<b>Por vencer</b>	<b>1 - 30</b>		<b>31 - 60</b>		<b>61 - 90</b>		<b>Mayor a 91</b>	<b>91 - 120</b>	<b>121 - 150</b>	<b>151 - 180</b>	<b>181 - 360</b>	<b>&gt; 360</b>
Enero	53.641,07	33.298	1.948		1.022		1.066		16.306	862	307	492	5.739	8.907
Febrero	35.910,11	21.262	3.087	9%	742	38%	377	37%	10.442	258	224	184	3.770	6.006
Marzo	33.298,35	19.715	2.862	13%	688	22%	350	47%	9.683	477	180	179	2.985	5.861
Abril	21.261,69	10.438	2.688	14%	1.220	43%	343	50%	6.573	187	230	53	1.480	4.623
Mayo	19.715,32	8.417	2.411	23%	1.648	61%	773	63%	6.466	123	174	173	1.369	4.628
Junio	10.438,09	4.000	1.489	18%	797	33%	712	43%	3.440	11	32	91	599	2.707
Julio	8.417,20	3.540	610	15%	649	44%	512	64%	3.106	147	9	32	307	2.611
Agosto	3.999,63	1.662	382	11%	153	44%	224	35%	1.578	189	29	4	148	1.208
Septiembre	3.540,32	1.554	256	15%	220	25%	109	71%	1.401	220	109	25	136	911
Octubre	1.661,58	701	118	8%	66	26%	63	29%	714	118	67	26	52	451
Noviembre	1.554,01	609	136	19%	74	63%	48	73%	687	84	86	35	65	418
Diciembre	700,61	346	48	8%	28	21%	20	27%	258	21	24	33	33	148

El detalle de antigüedad de cartera indica que la división ganadera en las distribuidoras de productos veterinarios del Cantón Balsas de acuerdo a la Tabla 32 relacionada a la cartera vencida de las cuentas por cobrar comerciales, muestra al 31 de diciembre del 2021 que existe un monto total de USD 700,61 dólares de cartera vencida es la más pequeña entre las divisiones. Los montos están distribuidos de acuerdo a los días vencidos según los clientes comerciales, en dónde se puede indicar que desde el mes de enero con un monto total de USD 53.641,07 y las más significativas se encuentran en el mes de junio a julio de morosidad con un 64% dentro de la cartera cuyo vencimiento son de 61 a 90 días, USD 2.372,57, tendiendo al alza en el mes de septiembre y noviembre, además existen valores que tienden a la baja en diciembre, que al igual que los demás días cuyos valores son de alta relevancia para la empresa, también se indica que los clientes que no han cumplido con sus obligaciones comerciales pueden perjudicar la salud económica de la empresa y si no se recupera los valores correspondientes a la cartera vencida que corresponden a USD 148 cuya afectación directa es en relación a la liquidez de la empresa al cierre del año fiscal.

**Tabla 33***Detalle de antigüedad de cartera división avícola*

<b>Corte al 2021</b>	<b>Saldo total</b>	<b>Por vencer</b>	<b>1 - 30</b>		<b>31 - 60</b>		<b>61 - 90</b>		<b>Mayor a 91</b>	<b>91 - 120</b>	<b>121 - 150</b>	<b>151 - 180</b>	<b>181 - 360</b>	<b>&gt; 360</b>
Enero	49.589	30.783	1.801		945		986		15.075	303	290	115	944	13.423
Febrero	33.197	19.656	2.854	9%	686	38%	349	37%	9.653	213	177	187	594	8.482
Marzo	36.950	18.226	2.646	13%	636	22%	323	47%	15.118	130	257	210	986	13.536
Abril	33.644	15.112	3.892	21%	1.766	67%	496	78%	12.378	117	68	168	753	11.271
Mayo	27.210	8.392	2.404	16%	1.643	42%	771	44%	14.001	129	117	91	865	12.799
Junio	25.217	6.984	2.600	31%	1.392	58%	1.244	76%	12.998	945	82	95	629	11.247
Julio	16.898	6.356	1.095	16%	1.166	58%	918	66%	7.362	154	467	34	376	6.332
Agosto	11.713	3.486	802	13%	321	29%	471	40%	6.633	185	113	255	367	5.713
Septiembre	9.950	3.066	505	14%	434	54%	216	67%	5.730	163	135	110	242	5.079
Octubre	7.178	2.680	450	15%	253	50%	240	55%	3.555	75	83	82	171	3.144
Noviembre	5.406	1.365	304	11%	167	37%	108	43%	3.461	82	70	74	181	3.054
Diciembre	3.934	1.515	210	15%	124	41%	87	52%	1.998	38	50	32	130	1.748

La Tabla 6 en el detalle de antigüedad de cartera indica de la división avícola muestra que las distribuidoras de productos veterinarios del Cantón Balsas de acuerdo con la Tabla 33 relacionada a la cartera vencida de las cuentas por cobrar comerciales, muestra al 31 de diciembre del 2021 que existe un monto total de USD 3.934 de cartera vencida siendo la más alta en relación al sector ganadera y porcícola. Los montos pendientes de recuperación destacan al cierre del año fiscal y están distribuidos de acuerdo a los días vencidos según los clientes comerciales, en dónde se puede evidenciar que desde el mes de enero con un monto total de USD 49.589, se torna distinta dentro de los días otorgados del 31 a 60 días de abril, junio y julio como las más significativas con un 58%, tendiendo al alza en el mes de septiembre y noviembre, además existen valores que tienden a la baja dentro de 61 a 90 días de un 78% al 52%, que al igual que los demás días cuyos valores son de alta relevancia para la empresa mayores a 360 días son USD 1.748, cabe indicar que los clientes que no han cumplido con sus obligaciones comerciales perjudican la liquidez empresarial que hasta diciembre representó el 15% hasta fin de mes.

## ***Paso 2 Agrupaciones según tipo de cuentas***

Una vez se han realizado las agrupaciones respectivas por subgrupos como lo tipifica la NIIF 9 sin embargo la LORTI si lo indica de hasta 5 años para tomar datos históricos confiables para conocer las tasas clasificada por vencer, de hasta 30 días, 60 días y mayores a 60 días. Por lo que también se puede hacer el análisis de 2 años con la finalidad de determinar el período durante el cual las tasas históricas de pérdida son obtenidas para desarrollar estimados de las tasas esperadas de pérdidas futuras.

En la Tabla 34 la probabilidad de incumplimiento de la división porcícola por vencer más alta en un 14% en el mes de junio, de 1 a 30 días más alta se dio en el mes de abril con un 52%, de 31 a 60 días el 78% en el mismo mes generando una tasa promedio por vencer del 5%, seguido por el 26% que corresponde hasta los 30 días y del 55% de 31 a 60 días.

**Tabla 34**

*Probabilidad de incumplimiento división porcícola mensual*

Meses	Por vencer	1 - 30	31-60	> 60
Febrero	1%	14%	37%	100%
Marzo	1%	11%	47%	100%
Abril	11%	52%	78%	100%
Mayo	3%	18%	44%	100%
Junio	14%	44%	76%	100%
Julio	5%	30%	66%	100%
Agosto	1%	12%	40%	100%
Septiembre	5%	36%	67%	100%
Octubre	4%	28%	55%	100%
Noviembre	2%	16%	43%	100%
Diciembre	3%	21%	52%	100%
Promedio	5%	26%	55%	100%

En lo relacionado a la Tabla 35 relacionada a la probabilidad de incumplimiento a fin a la división ganadera dentro del mes de mayo se tiene un 9% por vencer, y noviembre de igual manera, además en el mismo mes con un 39% y noviembre con un 46% con mayor significancia con una tasa promedio del 3% reduciendo en el mes de diciembre dentro de los créditos por vencer, en un mes de plazo se tienen los más relevantes mayo y

noviembre con tasas que oscilan entre un 39 y 46% de 31 a 60 días los meses de septiembre y noviembre tienen las tasas más alta entre 71 y 73% respectivamente que son más significativa que el 49% que se constituye como tasa promedio del 49%.

**Tabla 35**

*Probabilidad de incumplimiento división ganadera mensual*

<b>Meses</b>	<b>Por vencer</b>	<b>1 - 30</b>	<b>31-60</b>	<b>&gt; 60</b>
Febrero	1%	14%	37%	100%
Marzo	1%	11%	47%	100%
Abril	3%	21%	50%	100%
Mayo	9%	39%	63%	100%
Junio	3%	14%	43%	100%
Julio	4%	28%	64%	100%
Agosto	2%	15%	35%	100%
Septiembre	3%	18%	71%	100%
Octubre	1%	7%	29%	100%
Noviembre	9%	46%	73%	100%
Diciembre	0%	6%	27%	100%
Promedio	3%	20%	49%	100%

En relación a la Tabla 36 cuyas tasas de incumplimiento en la división avícola se obtiene como resultados que las tasas por vencer son del 11% al 14% en el mes de abril y junio respectivamente, de 1 a 30 días en el mes de abril con un 52%, y en el mes de junio con un 52%, siendo la menos relevante en el mes de marzo con un 11%, durante los días que van desde 31 a 60 días se tienen los más significativos dentro del mes de abril con un 78% y junio con un 76% y los menos importantes son de 44% en los meses de mayo y noviembre cuya tasa promedio es del 26%, así también de 31 a 60 días en abril se torna el mes mayormente afectado con un 78% cuya tasa promedio es del 55% que coincide con la división agrícola.

**Tabla 36***Probabilidad de incumplimiento división avícola mensual*

<b>Meses</b>	<b>Por vencer</b>	<b>1 - 30</b>	<b>31-60</b>	<b>&gt; 60</b>
Febrero	1%	14%	37%	100%
Marzo	1%	11%	47%	100%
Abril	11%	52%	78%	100%
Mayo	3%	18%	44%	100%
Junio	14%	44%	76%	100%
Julio	6%	38%	66%	100%
Agosto	1%	12%	40%	100%
Septiembre	5%	36%	67%	100%
Octubre	4%	28%	55%	100%
Noviembre	2%	16%	43%	100%
Diciembre	3%	21%	52%	100%
Promedio	5%	26%	55%	100%

**Paso 3 Determinación de las tasas históricas de pérdida**

Aunque la norma no da instrucciones de como calcular las tasas de pérdidas se emplea el juicio profesional determinando el total de ventas a crédito en base a datos históricos por medio del cual las entidades identifican en relación a las pérdidas que puedan surgir transformando la base recolectada como promedios es decir si fuera el año 2021, se toma el total de ventas a crédito 2021 cuyo valor fueron en el sector agrícola de USD 3.557.817,59, el total de pérdidas de crédito relacionadas con dichas ventas sería de USD 20.931 como lo indica la Tabla 37, esto implica a su vez determinar el envejecimiento de las cuentas por cobrar, así como la métrica de vencimiento a través de los cuales fueron recuperados.

**Tabla 37***Probabilidad de incumplimiento división porcícola*

<b>Bucket</b>	<b>EAD</b>	<b>PD</b>	<b>LGD</b>	<b>Rva</b>
1 - Por Vencer	6.526	5%	33%	98
2 - 1-30 Días	2.084	26%	33%	174
3 - 31-60 Días	1.015	55%	33%	182
4 - Mayor a 60 días	11.307	100%	33%	3.686
<b>Total</b>	<b>20.931</b>			<b>4.140</b>

Dicho análisis requiere a su vez el manejo de un sistema contable para identificar fechas en que canceló el cliente su crédito, y verificar los pagos recibidos así como los saldos pendientes que constan con la nomenclatura EAD y la tasa histórica es calculada mediante la pérdida que dará el crédito y dividido por la ventas a crédito y lo que se agrupo de cartera envejecida como se lo muestra en la Tabla 38 relacionada a la división ganadera dentro de la columna PD y LGD, así como en el Rva que refleja USD 2.155 que van incrementándose desde USD 98 a USD 1.863 en el rango mayor a 60 días.

**Tabla 38**

*Probabilidad de incumplimiento división ganadera*

<b>Bucket</b>	<b>EAD</b>	<b>PD</b>	<b>LGD</b>	<b>Rva</b>
1 - Por Vencer	8.795	3%	34%	98
2 - 1-30 Días	1.336	20%	34%	91
3 - 31-60 Días	609	49%	34%	102
4 - Mayor a 60 días	5.438	100%	34%	1.863
<b>Total</b>	<b>16.178</b>			<b>2.155</b>

Además, se ve una edad de cartera que es variante dentro de la división ganadera por un rango de USD 5.000 a USD 8.000 cuyo promedio es del 3% al 49% con una tasa promedio del 34%.

**Tabla 39**

*Probabilidad de incumplimiento división avícola*

<b>Bucket</b>	<b>EAD</b>	<b>PD</b>	<b>LGD</b>	<b>Rva</b>
1 - Por Vencer	9.802	5%	25%	116
2 - 1-30 Días	1.630	26%	25%	107
3 - 31-60 Días	794	55%	25%	109
4 - Mayor a 60 días	9.514	100%	25%	2.378
<b>Total</b>	<b>21.741</b>			<b>2.711</b>

Entonces en la Tabla 39 de la división avícola se evidencia que por vencer y mayores a 60 días se obtiene un rango de USD 9.500 a USD 9.800, el 5% varia hasta un 55% con una tasa promedio del 25% con una tasa en dólares que llega hasta USD 2.378, por el total de pérdidas de crédito históricas seria del 1% para que se cumpla su condición de vencimiento.

Si bien es cierto el saldo pendiente se reduce, el total de pérdida que se engloba a los USD 21.741 totalmente, por lo que en una tasa de 31 a 60 días con un valor de USD 794 tengo una tasa histórica de pérdida del 6%.

Dichos cálculos realizados en cada una de las tablas han requerido diferentes bandas de envejecimiento en el cual se analizaron los indicadores de pérdidas históricas, para el cálculo como punto de partida de la NIIF 9, por lo cual las veces que sean necesarias se tienen que repetir hasta obtener un análisis idóneo.

#### **Paso 4 Factores macroeconómicos de índole prospectivos**

**Tabla 40**

*Cartera por división*

Divisiones	Porcicola		Ganadera		Avicola		
<i>Saldos por cobrar mayores a 60 días:</i>	Importe US\$	%	Importe US\$	%	Importe US\$	%	
<b>Saldo de cartera al 31-Dic-2016</b>	13.043.991		911.721		88.610		
Cómo terminó la cartera al final d	2017	1.916.592	15%	493.784	54%	48.808	55%
<b>Saldo de cartera al 31-Dic-2017</b>	12.316.809		1.552.416		984.149		
Cómo terminó la cartera al final d	2018	2.436.571	20%	515.960	33%	182.190	19%
<b>Saldo de cartera al 31-Dic-2018</b>	6.335.180		350.591		718.835		
Cómo terminó la cartera al final d	2019	2.507.914	40%	27.818	8%	228.465	32%
<b>Saldo de cartera al 31-Dic-2019</b>	5.870.584		943.475		782.458		
Cómo terminó la cartera al final d	2020	2.688.036	46%	224.986	24%	149.759	19%
<b>Saldo de cartera al 31-Dic-2020</b>	8.247.687		2.667.439		2.566.055		
Cómo terminó la cartera al final d	2021	3.557.818	43%	154.299	6%	1.201.514	47%
<b>Promedio</b>		<b>33%</b>	<b>25%</b>	<b>34%</b>	pequeñ	grande	
<b>Total cartera por división</b>		20.931		16.178		21.741	
<b>Total garantías de inmuebles sobre la cartera</b>		1.514		1.240		1.326	
<b>% en relación con la cartera</b>		<b>7%</b>		<b>8%</b>		<b>6%</b>	
<i>Castigo del 80% (valor posible de realización)</i>		757		620		663	

Hay que considerar los factores macroeconómicos prospectivos y el ajuste en

las tasas históricas de pérdida para reflejar las condiciones económicas futuras relevantes como se muestra en la Tabla 40 que no siempre serán las tasas de perdidas finales, sino que pueden ser tomadas de los valores en libros, estos factores macroeconómicos están disponibles según la región geográfica considerando la recesión económica, así como los incrementos por desempleo para el análisis a corto plazo para que las tasas sean reales y no ajustadas proporcionando pronósticos razonables según las mejores condiciones económicas futuras.

Como se observa en la Tabla 40 dentro de la división porcícola que desde el 2016 según datos históricos parte con importes de cartera de USD 13.043.991 quedando en el 2017 con un 15% de dicha cartera, ya para el 2018 un 20% que se refleja en USD 2.436.571, seguido en el año 2020 con un incremento aproximado de USD 150.000 es decir del 20% que para el año 2021 3 puntos porcentuales originando una tasa promedio del 33%, con una cartera total de USD 20.931 hay un total de garantías de inmuebles en relación a dicha cartera de USD 1.514 reflejado en un 6% cuyo porcentaje de castigo es del 80% como valor posible de realización.

Dentro de la división ganadera el total de cartera es de USD 16.178 el total de garantías es de USD 1.240 cuyo valor de castigo es de USD 620 menor a la división agrícola y avícola, por otro lado, la relación de las carteras oscila entre un 6 y 8% con la división porcícola y avícola.

### ***Paso 5 Cálculos de perdidas esperadas***

**Tabla 41**

*Pérdidas esperadas*

<b>Total provisión por pérdida de crédito esperada al 31-Dic-2021</b>	<b>9.428</b>
<b>Saldo EF's al 31-Dic-2021</b>	(6.004)
<i>Diferencia</i>	3.424

Para cumplir este paso se realiza la provisión por perdida de crédito esperada que para el año 2021 fue de USD 9.428 pero que dentro de los estados financieros resultaron de USD 6.004 generando una diferencia de USD 3.424

que impacta a la cuenta deterioro de cuentas por cobrar en un 36% para el año 2021.

### Análisis estadístico

Luego de la aplicación de las diferentes matrices y procesos ejemplificados se pueden elaborar un sinnúmero de análisis estadísticos para la junta de accionistas e inversores como podemos observar en la Ilustración 1 relacionados a los porcentajes por divisiones en la cartera la división ganadera es la de menor porcentaje y la división avícola es la de mayor afectación según el análisis de deterioro desde el año 2017 al 2021, esto quiere decir como los resultados pueden variar significativamente concluido el proceso de aplicación de la NIIF 9 como se observa en la Figura 22



Figura 22. Porcentajes por divisiones en la cartera de clientes

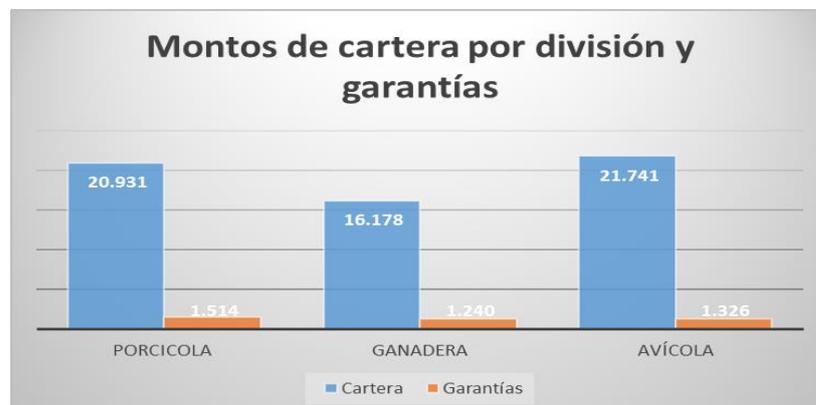


Figura 23. Montos de cartera de clientes por división y garantías aplicadas

## **Conclusiones**

- Las cuentas por cobrar y su provisión por deterioro son las herramientas que proporcionan de manera oportuna y eficaz a la alta dirección de una empresa, los derechos que tiene por créditos concedidos a sus clientes ya sea por la transferencia de bienes muebles o prestación de servicios, de igual forma se pueden manejar de manera eficaz todos aquellos anticipos o documentos que constituyan un derecho para la entidad.
- Cuando una cuenta este en situación posible a ser incobrable, hay que darle preferencia y realizar una serie de pasos antes de mandar al departamento de legal, como mandar cartas pidiendo un soporte para su pronto pago, realizar visitas y buscar la forma de concertar alguna cita con el cliente en su caso de una empresa con los superiores.
- La aplicación de la NIIF 9 en relación al deterioro está en auge en todas las entidades no solo a nivel bancario por lo que cuando las entidades tengan cuentas por cobrar comerciales, activos de contrato y arrendamientos con materialidad es necesario desarrollen un plan de trabajo que asegure su funcionamiento para el cálculo de las perdidas esperadas, por otra parte su implementación y requerimientos revelen los riesgos del crédito que se relacionan a la NIIF 7 para su primer año de aplicación de la NIIF 9 donde los usuarios de los estados financieros entiendan los incrementos en el deterioro, las políticas contables aplicadas y los juicios más importantes empleados en esta norma.
- Mantiene segmentado sus clientes por antigüedad y por monto para dar un seguimiento al cobro personalizado se maneja un consolidado control del efectivo que mantiene involucrado a los altos directivos de la empresa, lo que permite que cualquier movimiento de dinero sea de conocimiento inmediato gracias a los sistemas de información automatizados.

## **Recomendaciones**

- Las cuentas por cobrar al igual que la cuenta de efectivo y equivalentes de efectivo, constituyen una disponibilidad para la empresa por lo que requieren de un control interno independiente a las otras cuentas, se busca monitorear constantemente las fechas de vencimiento de cada cliente para gestionar los pagos y evitar un porcentaje considerable de incobrabilidad.
- El control interno en una organización para las cuentas por cobrar se deben implementar mayores controles para que este rubro no se vea afectado, ya que éste debe convertirse en efectivo en cualquier momento, es por esto por lo que las actividades de control se deben realizar periódicamente para asegurar las metas de la organización.
- Se recomienda a los gerentes o propietarios de las empresas distribuidoras de productos veterinarios que tengan establecidas políticas o procedimientos al momento de otorgar créditos, o que establezcan un sistema que les permita verificar el buró de créditos.
- Se recomienda la aplicación de la NIFF 9, porque al aplicar podrán desarrollar un mejor funcionamiento para el cálculo de las pérdidas esperadas.
- Para los profesionales contables es fundamental aprender sobre la naturaleza de las cuentas se tenga claro que estas cuentas por cobrar son importantes y requieren que la empresa las tenga perfectamente registradas, también es necesario que se opte por recurrir a las auditorías para poder comprobar esa acción, que realizarán tareas tales como verificar lo que sería la identidad de los deudores incobrables.
- Las cifras en los estados financieros deben presentar exactitud e integridad en la información lo que le ha permitido tomar decisiones acertadas de inversión con el uso eficiente de recursos económicos y se lo ve reflejado en sus resultados.
- Se recomienda tener presente esta investigación para nuevos estudios sobre el deterioro de las cuentas por cobrar en todas las empresas distribuidoras de productos veterinarios a nivel de la provincia de el Oro, o

también en otras compañías de similares características, para poder obtener un mejor impacto en los resultados del negocio.

## REFERENCIAS

- Alcalá. (2013). *Curso de autoformación de la Biblioteca Universidad de Alcalá*.  
<https://ruepep.org/encuentros/alcala-2013/>
- Anguera, M. T., Blanco, Á., Hernández, A., & Losada, J. L. (2011). Diseños Observacionales: Ajuste y aplicación en psicología del deporte. *Cuadernos de Psicología del Deporte*, 11(2), 63-76.
- Arens, A. A., Elder, R. J., & Beasley, M. S. (2007). *Auditing and assurance services: An integrated approach* (11th ed). Pearson Prentice Hall.
- Baena, G. M. E. (2017). *Metodología de la Investigación*. Grupo Editorial Patria.
- Bastos, & Pindadob. (2012). *Crédito comercial durante una crisis financiera: Un análisis de datos de panel—ScienceDirect*.  
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0148296312000999>
- Bonatti, P. (2019). Las metas de decisiones y la teoría de la racionalidad instrumental mínima. *Ciencias Administrativas*, 13, 69-87.
- Bosmediano, J., & Carbo, J. (2017). *Superintendencia de Control del Poder de Mercado – Ecuador*. <https://www.scpm.gob.ec/sitio/>
- Cabello. (2008). *Análisis de los procesos contables aplicados a las cuentas por cobrar*. <https://silo.tips/download/universidad-de-oriente-nucleo-monagas-escuela-de-ciencias-sociales-y-administrat>
- Cardano, G. (1961). *The Book on Games of Chance: (Liber de Ludo Aleae)*. Holt, Rinehart and Winston.

- Cárdenas, M. C., & Velasco, B. (2014). Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez: Estudio de caso de una Empresa Social del Estado prestadora de servicios de salud. *Facultad Nacional de Salud Pública: El escenario para la salud pública desde la ciencia*, 32(1), 1.
- Castrillón, G. (2020). *Deterioro de valor de los activos – NIIF para PYMES sección 27 | Gerencie.com*. <https://www.gerencie.com/niif-para-principiantes-niif-para-pymes-seccion-27-deterioro-de-valor-de-los-activos.html>
- Choez, C. G. P., & Llanos, F. (2018). Análisis de NIIF 9—Instrumentos Financieros desde una perspectiva industrial. *Contabilidad y Negocios*, 13(25), 6-19.
- Cortéz Guillén, J. M., & Andrade Delgado, J. J. (2018). *Diseño de políticas de crédito y cobranzas para incrementar la liquidez de la compañía Ucorp s.a*. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/2212>
- Cvetkovic, A., Maguiña, J. L., Soto, A., Lama Valdivia, J., & Correa López, L. E. (2021). Estudios transversales. *Rev. Fac. Med. Hum*, 179-185.
- Deloitte. (2016). *Norma Internacional de Contabilidad N° 36 (NIC 36)*. Ministerio de Economía y Finanzas. <https://www.gub.uy/ministerio-economia-finanzas/institucional/normativa/norma-internacional-contabilidad-n-36-nic-36>
- Deloitte. (2018). *Directora de Marketing pbatallas*. 88.

- Deloof, M., & Jegers, M. (1996). *Crédito comercial, calidad del producto y comercio intragrupo: Alguna evidencia europea sobre JSTOR*.  
<https://www.jstor.org/stable/3665806>
- Demirguc-Kunt, & Maksimovic. (2001). *Firms as Financial Intermediaries: Evidence from Trade Credit Data*.  
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/19511>
- Díaz, L., Torruco, U., Martínez, M., & Varela, M. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *Investigación en Educación Médica*, 2(7), 162-167.  
[https://doi.org/10.1016/S2007-5057\(13\)72706-6](https://doi.org/10.1016/S2007-5057(13)72706-6)
- Escolme. (2018, agosto 21). *Administración de cartera*. PDF4PRO.  
<https://pdf4pro.com/view/unidad-3-administracion-de-cartera-1-1d6688.html>
- Fajardo, M., & Soto, C. (2018). *Gestión Financiera Empresarial*. Machala: Universidad Técnica de Machala.  
<http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/12487>
- Farnós, J. (2013). *Educación Descriptiva: Tratado y Compendio – Innovación y conocimiento*.  
<https://juandomingofarnos.wordpress.com/2019/10/09/educacion-disruptiva-tratado-y-compendio/>
- Frías, D., & Navarro, P. (2020). *Diseño de la investigación, análisis y redacción de los resultados*.  
[https://www.researchgate.net/publication/344237456\\_Disenio\\_de\\_la\\_investigacion\\_analisis\\_y\\_redaccion\\_de\\_los\\_resultados\\_material\\_de\\_trabajo\\_1\\_septiembre\\_de\\_2020\\_Valencia](https://www.researchgate.net/publication/344237456_Disenio_de_la_investigacion_analisis_y_redaccion_de_los_resultados_material_de_trabajo_1_septiembre_de_2020_Valencia)

- Galileo. (2007). *Teoría de la Probabilidad*. renacimientocyt6.  
<https://nicolasmgiudice.wixsite.com/renacimientocyt6/teora-de-la-probabilidad>
- Garzón Zambonino, S. (2019). *Análisis y propuesta de mejoras en el control contable de una Farmacia Veterinaria en la ciudad de San Miguel de Salcedo*. <http://repositorio.puce.edu.ec:80/xmlui/handle/22000/17924>
- Gómez, E., Fernando, D., Betancourt, L. A., & Aponte, G. (2014). Metodología para la revisión bibliográfica y la gestión de información de temas científicos, a través de su estructuración y sistematización. *Dyna*, 81(184), 158-163.
- Gómez, M. M. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Editorial Brujas.
- Hernández. (2014). *Gestión Financiera*. <https://www.ceupe.com/blog/que-es-la-gestion-financiera.html?dt=1657230155580>
- Hidalgo, F. K. (2009). *Aplicación de las técnicas de muestreo en los negocios y la industria | Ingeniería Industrial*. [https://revistas.ulima.edu.pe/index.php/Ingenieria\\_industrial/article/view/621](https://revistas.ulima.edu.pe/index.php/Ingenieria_industrial/article/view/621)
- Iciarte, M. J., Sánchez, O., Márquez, C., & Vivas P, I. (2008). Estudio comparado de rentabilidad en centros de atención veterinaria especializados y diversificados en el estado Aragua. *Revista de la Facultad de Ciencias Veterinarias*, 49(1), 037-045.
- Jasso, J. (2014). *Logicismo y Analiticidad. Frege y Carnap dos propuestas logicistas*.

[http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1870-00632014000300011](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-00632014000300011)

Landro, A. (2011). Acerca de la existencia del verdadero valor de una probabilidad. *Cuadernos del CIMBAGE*, 13, 55-78.

Lastra, R. P. (2000). *Encuestas probabilísticas vs. No probabilísticas*. 15.

Lewis, G., & Doyle, M. (2009). Risk Formulation: What are We Doing and Why? *International Journal of Forensic Mental Health*, 8(4), 286-292.  
<https://doi.org/10.1080/14999011003635696>

Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. (2019). *Codificación 26. Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, LORTI*. vLex.  
<https://vlex.ec/vid/codificacion-26-ley-organica-671648277>

Loaiza de Ávila, L. (2013). *Enfoques metodológicos de la investigación educativa*. <https://es.slideshare.net/lianaloizacamacho/enfoques-metodologicos-de-la-investigacin-educativa>

Loor Izurieta, J. D. (2021). *Propuesta metodológica para la aplicación del deterioro de los activos en el sector comercializador de productos perecibles en la ciudad de Esmeraldas*.  
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/16200>

López, P. L. (2004). POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO. *Punto Cero*, 09(08), 69-74.

LRTI. (2020). *LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, LRTI - Derecho Ecuador*. <https://derechoecuador.com/ley-de-regimen-tributario-interno-lrti/>

- Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de mercados: Un enfoque práctico* (5ª ed). Pearson Educación.
- Martínez, A. M. (2012). Diseño de investigación. Principios teórico— Metodológicos y prácticas para su concreción. *Anuario Escuela de Archivología*, 4, 067-103.
- Moncayo, C. (2019). *Cómo se calcula la pérdida por deterioro*—*Instituto Nacional de Contadores Públicos de Colombia*. <https://incp.org.co/se-calcula-la-perdida-deterioro/>
- Montes. (2017). Deterioro de un activo financiero. *MC Montes Asesores*. <https://mcmontes.com.co/deterioro-de-un-activo-financiero-2/>
- Morgan. (2020). *Banco de Inversión*. <https://docplayer.es/187399388-J-p-m-o-r-g-a-n-b-a-n-c-o-d-e-i-n-v-e-r-s-i-o-n.html>
- Narváez, R. A. C. (2017). Crecimiento económico y política fiscal: Una revisión crítica de la literatura. *Ensayos de economía*, 27(51), 79-107.
- NIC 1. (2019). *Norma Internacional de Contabilidad N° 1 (NIC 1)*. <https://www.gub.uy/ministerio-economia-finanzas/institucional/normativa/norma-internacional-contabilidad-1-nic-1>
- NIC 32. (2019). *Norma Internacional de Contabilidad 32. 74*.
- NIIF. (2017). *NIIF para las PYMES | Normas*. <https://www.nicniif.org/home/normas/niif-para-las-pymes.html>
- NIIF 7. (2018). *NIIF 7—Instrumentos Financieros Información a Revelar | AOB Auditores*. <https://aobauditores.com/niif/niif-7-instrumentos-financieros-informacion-a-revelar/>

- NIIF, P. (2020). *Gerencie.com. Gerencie sus asuntos y negocios.*  
<https://www.gerencie.com/>
- Noblecilla Grunauer, M. S., & Granados Maguiño, M. A. (2018). *El Marketing y su aplicación en diferentes áreas del conocimiento.* Machala: Universidad Técnica de Machala.  
<http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/12484>
- Nuñez, M. I. (2008). *Estrategia y técnica del diseño de investigación.*  
<https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:6l9nA2wbqFoj:https://www.redalyc.org/pdf/440/44029206.pdf+&cd=14&hl=es&ct=clnk&gl=ec>
- Orellana, D. (2006). *TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS EN ENTORNOS VIRTUALES MÁS USADAS EN LA INVESTIGACIÓN CUALITATIVA.* 24, 19.
- Pacheco, D. (2006). Ecuador: Ciclo Económico y Política Fiscal. *Cuestiones Económicas*, 22(3), Diana Pacheco'-Diana Pacheco'.
- Pérez, L. (2018). *LEGIS Xperta | Plataforma digital con soluciones profesionales.*  
[https://xperta.legis.co/visor/profcontable/profcontable\\_62048b2a4abf4f3b892d49bde5475b26/regimen-de-la-profesion-contable/2.-consejo-tecnico-de-la-contaduria-publica](https://xperta.legis.co/visor/profcontable/profcontable_62048b2a4abf4f3b892d49bde5475b26/regimen-de-la-profesion-contable/2.-consejo-tecnico-de-la-contaduria-publica)
- Rabanales, A. (2004). La Encuesta Como Técnica Dialectológica. *Onomázein*, 1(9), 75-93.
- Rajan, R. G., & Zingales, L. (1995). *What Do We Know about Capital Structure? Some Evidence from International Data—RAJAN - 1995—*

*The Journal of Finance—Wiley Online Library.*  
<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.1540-6261.1995.tb05184.x>

Ramos, C. (2020). *Los Alcances de una investigación | CienciAmérica.*  
<http://cienciamerica.uti.edu.ec/openjournal/index.php/uti/article/view/336>

Rodríguez, C., & Lorenzo, O. (2005). *TEORÍA Y PRÁCTICA DEL ANÁLISIS DE DATOS CUALITATIVOS. PROCESO GENERAL Y CRITERIOS DE CALIDAD.* 23.

Rodríguez, R., Castro, D., & Huesca, L. (2010). Cambio tecnológico y sus efectos en el mercado de trabajo: Una revisión analítica. *Economía, sociedad y territorio*, 10(34), 749-779.

Rubiños, W. (2009). *NIC 36 Deterioro del Valor de los Activos Deterioro del Valor de los Activos.*  
<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:SHDLjr6d-gIJ:www.iimv.org/iimv-wp-1-0/resources/uploads/2015/01/PresentacionWRNIC36IIMVFinal-1.pdf+&cd=15&hl=es&ct=clnk&gl=ec>

Sánchez, C. O. (2016). PLANIFICACIÓN FINANCIERA DE EMPRESAS AGROPECUARIAS. *Revista Científica «Visión de Futuro»*, 20(1), 209-227.

Sánchez, J. (2022). *Política fiscal—Qué es, definición y concepto | 2022 | Economipedia.* <https://economipedia.com/definiciones/politica-fiscal.html>

- Santafé, A., & Ramírez, L. T. (2019). Escenarios prospectivos para el emprendimiento femenino en la base de la pirámide. *Revista Científica Profundidad Construyendo Futuro*, 11(11), 2-11.  
<https://doi.org/10.22463/24221783.2515>
- Suárez, J. Y. (2021). *Gestión financiera en el sector de salud veterinaria*.  
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/4485>
- Sunder, S. (2005). *Teoría de la contabilidad y el control*. Univ. Nacional de Colombia.
- Vela, J. (2012). *La medicina veterinaria: Pasado, presente y futuro*.  
[http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0122-93542012000200001](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0122-93542012000200001)
- Villalobos, L., & Rivera, L. (2012). Análisis financiero para la implementación de un sistema estabulado en una finca de ganado de leche en Costa Rica. *Agronomía Costarricense*, 36(2), 91-102.
- Wise, B. (2019). *Cuentas Por Cobrar | Estrategias Para Recuperar y Mejorar Las Cuentas Pendientes Por Cobrar*.  
<https://www.caminofinancial.com/es/como-mejorar-el-sistema-de-cuentas-por-cobrar-de-tu-empresa/>

### **Glosario:**

**Factores macroeconómicos.** - son indicadores generales del crecimiento o declive financiero que afecta a una economía. Un factor macroeconómico es un evento geopolítico, ambiental o económico que puede afectar la estabilidad monetaria relacionada la economía de un país o región.

**Granja Avícola.** -una granja avícola es un establecimiento agropecuario para la cría de aves de corral tales como pollos, con el propósito de usarlos como base alimenticia sea cosechándolos por su carne o recogiendo sus huevos.

**Granja Porcicola.** - Se le conoce como granja Porcicola, a la actividad que incluye la crianza alimenticia y comercialización de cerdos

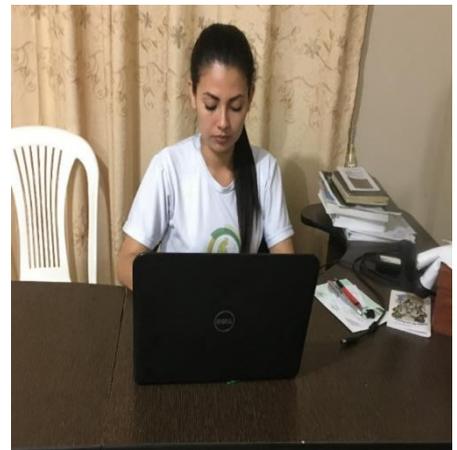
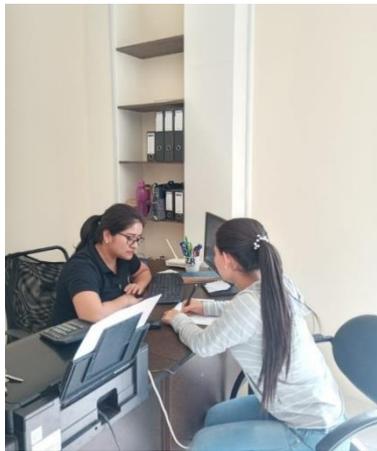
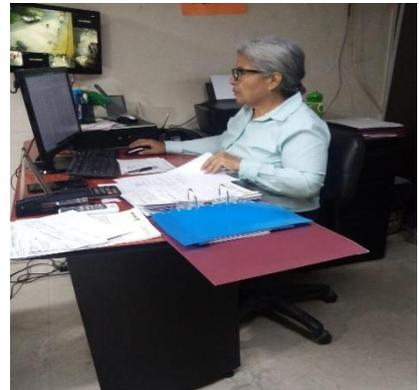
**Granja Ganadera.** - Son instalaciones destinadas a la cría de ganado, con el propósito de usarlos como base alimenticia por su carne o leche.

**Niff 9.-** El objetivo de esta Norma es establecer los principios para la información financiera sobre activos y pasivos financieros, de forma que se presente información útil y relevante para los usuarios de los estados financieros para la evaluación de los importes, calendario e incertidumbre de los flujos de efectivo futuros de la entidad.

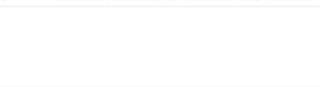
**Pérdidas incurridas.** -Las perdidas incurridas representan una ganancia que una compañía de seguros no obtendrá de sus actividades de suscripción, ya que los fondos son pagaderos a los asegurados en base a la cobertura establecida en sus contratos de seguro.

**Sector Veterinario.** - engloba una gran cantidad de actividades, todas relacionadas con la salud y el cuidado de las mascotas, animales de corral

## Apéndice 1 Memoria fotográfica de la investigación



30852\_11 41 Propuesta Metodológica para el Diseño de la Matriz de Deterioro en las Cuentas por Cobrar Comerciales



### Propuesta Metodológica para el Diseño de la Matriz de Deterioro en las Cuentas por Cobrar Comerciales

Esta encuesta se la realiza con el fin de conocer el nivel de conocimiento con respecto al uso y aplicación adecuada de las cuentas por cobrar, y a su vez identificar las falencias en las que se incurre al otorgar los créditos en los negocios en general, independientemente del sector en el que se desarrolle.

[renata12@gmail.com](mailto:renata12@gmail.com) (no se comparten) [Cambiar cuenta](#)

\*Obligatorio

1. Sector en que se desarrolla su empresa

- Consumo Masivo
- Comercial
- De servicio
- Otros

2. ¿Cuántos años tiene la empresa en el mercado nacional?

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLS4b55EaA7u07t48E6K9Ea78UJ2G0L0X4E8F817t9y6d47Qw4wem/>

30852\_11 41 Propuesta Metodológica para el Diseño de la Matriz de Deterioro en las Cuentas por Cobrar Comerciales

- De 1 a 4 años
- De 4 a 10 años
- Más de 10 años

3. ¿En su actividad comercial, realiza ventas a crédito?

- Sí
- No

4. ¿Maneja algún tipo de filtro para las asignaciones de crédito a sus clientes?

- Sí
- No

5. ¿Cuántos días de crédito otorga con mayor frecuencia?

- De 7 a 15 Días
- De 16 a 30 Días
- De 30 a 45 Días
- Más de 45 Días
- Ninguna de las anteriores

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLS4b55EaA7u07t48E6K9Ea78UJ2G0L0X4E8F817t9y6d47Qw4wem/>

30852\_11 41 Propuesta Metodológica para el Diseño de la Matriz de Deterioro en las Cuentas por Cobrar Comerciales

7. ¿Con qué frecuencia recibe usted un informe de cuentas por cobrar de su negocio?

- Mensual
- Trimestral
- Semestral
- Anual

8. ¿Durante los años de funcionamiento de su negocio, ha tenido cuentas por cobrar que se hayan vuelto incobrables?

- Sí
- No

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLS4b55EaA7u07t48E6K9Ea78UJ2G0L0X4E8F817t9y6d47Qw4wem/>

9. Existen diversos factores influyen a que una cuenta por cobrar se convierta en una cuenta incobrable. Según su trayectoria en el ámbito comercial, de los siguientes factores enlistados, que tan de acuerdo está con dichas afirmaciones.

Selección en una escala de 1 al 5, siendo 1 (Nada de acuerdo) y 5 (Totalmente de acuerdo)

	1	2	3	4	5
Falta de seguimiento	<input type="checkbox"/>				
Personal no adecuado en el área que otorga los créditos	<input type="checkbox"/>				
Créditos otorgados sin revisión previa del perfil crediticio	<input type="checkbox"/>				
Exceso de confianza hacia el cliente	<input type="checkbox"/>				

10. ¿Considero usted que estos pérdidas por cuentas incobrables pudieron ser prevenidos?

<https://docs.google.com/forms/d/1FA8Q-S8F5c2FAuXG0Tb8G2RWF-uB4TQ3dXUJHPRD7nyKq6KQ/viewform>

Si

No

11. De tener una herramienta que le permita anticipar los pérdidas que puede acarrear los créditos otorgados, con que probabilidad lo aplicaría en su negocio

En una escala de 1 al 5 indique, Siendo 1 nada probable y 5 extremadamente probable

	1	2	3	4	5
Nada probable	<input type="radio"/>				
Extremadamente Probable					

Enviar [Borrar formulario](#)

Google no creó ni aprobó este contenido. [Denunciar abuso](#) - [Condiciones del Servicio](#) - [Política de Privacidad](#)

Google Formularios

<https://docs.google.com/forms/d/1FA8Q-S8F5c2FAuXG0Tb8G2RWF-uB4TQ3dXUJHPRD7nyKq6KQ/viewform>



Presidencia  
de la República  
del Ecuador



Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes



SENESCYT  
Secretaría Nacional de Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación

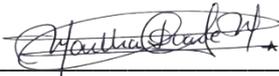
## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo **Duarte Miranda, Martha Aracely** con C.C: # **093064686-4** autora del trabajo de titulación: **Propuesta Metodológica para el Diseño de la Matriz de Deterioro en las Cuentas por Cobrar en las Empresas Distribuidoras de Productos Veterinarios del cantón Balsas** previo a la obtención del título de **Licenciada en Contabilidad y Auditoría**, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 16 de septiembre del 2022

f. 

Duarte Miranda, Martha Aracely

C.C. 093064686-4



Presidencia  
de la República  
del Ecuador



Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes



SENESCYT  
Secretaría Nacional de Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación

## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Fernández Jiménez, Nancy Clemencia** con C.C: # **070621649-5** autora del trabajo de titulación: **Propuesta Metodológica para el Diseño de la Matriz de Deterioro en las Cuentas por Cobrar en las Empresas Distribuidoras de Productos Veterinarios del cantón Balsas** previo a la obtención del título de **Licenciada en Contabilidad y Auditoría**, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 16 de septiembre del 2022

f. \_\_\_\_\_

Fernández Jiménez, Nancy Clemencia

C.C. 070621640-5



Presidencia  
de la República  
del Ecuador



Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes



SENESCYT

Secretaría Nacional de Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación

## REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

### FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Propuesta Metodológica para el Diseño de la Matriz de Deterioro en las Cuentas por Cobrar en las Empresas Distribuidoras de Productos Veterinarios del cantón Balsas.		
AUTOR	Duarte Miranda, Martha Aracely Fernández Jiménez, Nancy Clemencia		
TUTOR	Mgs. Marín Delgado Jimmy Manuel		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Economía y Empresa		
CARRERA:	Contabilidad y Auditoría		
TÍTULO OBTENIDO:	Licenciada en Contabilidad y Auditoría		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	16 de septiembre de 2022	No. DE PÁGINAS:	125
ÁREAS TEMÁTICAS:	Contabilidad, Tributación, Propuesta metodológica		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Cuentas por cobrar, Cuentas incobrables, Provisiones, Matriz metodológica, Normas internacionales, Informes Financieros.		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):	<p>El manejo de las cuentas por cobrar debe ser llevado de manera tal que asegure el retorno de la inversión, es decir la cobrabilidad de aquella confianza otorgada a los clientes; por lo antes mencionado la presente investigación nos centra en el Cantón Balsas y en su actividad en el sector veterinario, en este sector se ha evidenciado que los niveles de pérdidas por cuentas por cobrar tienen un alto índice. La investigación tiene un enfoque mixto, por lo que la recolección de datos se la realizó por medio de entrevistas y encuestas, lo que nos otorgó una visión más clara de las deficiencias que existe en el manejo de las cuentas por cobrar según las Normas Internacionales de Informes Financieros. Luego de la recolección de datos se pudo llegar a que el método más propicio para la disminución de las pérdidas por cuentas incobrables es el diseñar una matriz metodológica para el cálculo de las provisiones de cuentas incobrables, según las probabilidades de cobro, los días de créditos otorgados, el nivel en que se encuentre cada cliente, lo que nos asegura que al final de las operaciones contables que se realice esas cuentas por cobrar nos reflejes un porcentaje de perdidas mínimo, lo que ayudará a que las empresas puedan manejar con mayor eficiencia su cartera de clientes. Una vez diseñada la matriz metodológica se logró que las empresas distribuidoras tengan un porcentaje estimado de pérdida ajustado a los movimientos históricos en este rubro, lo que permite tomar decisiones acertadas de inversión.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR:	Teléfono: +593996788408 +593990076960	E-mail: <a href="mailto:martha.duarte@cu.ucsg.edu.ec">martha.duarte@cu.ucsg.edu.ec</a> <a href="mailto:nancy.fernandez@cu.ucsg.edu.ec">nancy.fernandez@cu.ucsg.edu.ec</a>	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Nombre: Bernabé Argandoña, Lorena Carolina		
	Teléfono: +593-4- 3804600 ext.1635		
	E-mail: <a href="mailto:lorena.bernabe@cu.ucsg.edu.ec">lorena.bernabe@cu.ucsg.edu.ec</a>		
<b>SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA</b>			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			