



**FACULTAD DE POSTGRADO
TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN**

**“ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE CRÉDITO Y LAS
CUENTAS POR COBRAR DE LA INDUSTRIA
PROCESADORA DE ALIMENTOS (IPRA), TEGUCIGALPA,
HONDURAS DURANTE EL PERIODO 2019-2022”**

SUSTENTADO POR:

**LARISSA NICOLL ACEITUNO CERRATO
MARYORI GRACIELA ZAPATA MONTOYA**

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE

**MÁSTER EN
FINANZAS**

TEGUCIGALPA, FRANCISCO MORAZÁN, HONDURAS, C.A.

ENERO, 2024

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA
UNITEC**

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

**RECTORA
ROSALPINA RODRÍGUEZ**

**VICERRECTOR ACADÉMICO NACIONAL
JAVIER ABRAHAM SALGADO LEZAMA**

**SECRETARIO GENERAL
ROGER MARTÍNEZ MIRALDA**

**DIRECTORA NACIONAL DE POSTGRADO
ANA DEL CARMEN RETTALLY VARGAS**

**ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE CRÉDITO Y LAS
CUENTAS POR COBRAR DE LA INDUSTRIA
PROCESADORA DE ALIMENTOS (IPRA),
TEGUCIGALPA, HONDURAS DURANTE EL PERIODO
2019-2022**

**TRABAJO PRESENTADO EN CUMPLIMIENTO DE LOS
REQUISITOS EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE
MÁSTER EN
FINANZAS**

ASESOR

JOSÉ MIGUEL VELASQUEZ SANCHEZ

MIEMBROS DE LA TERNA:

**MARLON MEJÍA
CARLA CARDONDA
CID CANALES**

DERECHOS DE AUTOR

© Copyright 2024
Larissa Nicoll Aceituno Cerrato
Maryori Graciela Zapata Montoya

Todos los derechos son reservados.

**AUTORIZACIÓN DEL AUTOR(ES) PARA LA CONSULTA,
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN
ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO DE TESIS DE
POSTGRADO**

Señores

**CENTRO DE RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE Y LA INVESTIGACIÓN (CRAI)
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA (UNITEC)**

Estimados Señores:

Nosotros, Larissa Nicoll Aceituno Cerrato y Maryori Graciela Zapata Montoya de Tegucigalpa, autores del trabajo de postgrado titulado: “ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE CRÉDITO Y LAS CUENTAS POR COBRAR DE LA INDUSTRIA PROCESADORA DE ALIMENTOS (IPRA), TEGUCIGALPA, HONDURAS DURANTE EL PERIODO 2019-2022”, presentado y aprobado en diciembre 2023, como requisito previo para optar al título de máster en Finanzas y reconociendo que la presentación del presente documento forma parte de los requerimientos establecidos del programa de maestrías de la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC), por este medio autorizo a las Bibliotecas de los Centros de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI) de UNITEC, para que con fines académicos puedan libremente registrar, copiar o utilizar la información contenida en él, con fines educativos, investigativos o sociales de la siguiente manera:

- 1) Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo en las salas de estudio de la biblioteca y/o la página Web de la Universidad.
- 2) Permita la consulta y/o la reproducción a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato CD o digital desde Internet, Intranet, etc., y en general en cualquier otro formato conocido o por conocer.

De conformidad con lo establecido en los artículos 9.2, 18, 19, 35 y 62 de la Ley de Derechos de Autor y de los Derechos Conexos; los derechos morales pertenecen al autor y son personalísimos, irrenunciables, imprescriptibles e inalienables. Asimismo, el autor cede de forma ilimitada y exclusiva a UNITEC la titularidad de los derechos patrimoniales. Es entendido que cualquier copia o reproducción del presente documento con fines de lucro no está permitida sin previa autorización por escrito de parte de UNITEC.

En fe de lo cual se suscribe el presente documento en la ciudad de Tegucigalpa, a los 08 días del mes de febrero del año 2024.



Larissa Nicoll Aceituno Cerrato

12213223



Maryori Graciela Zapata Montoya

12213066

*** La autorización firmada se encuentra adjunta a mí expediente**



FACULTAD DE POSTGRADO

ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE CRÉDITO Y LAS CUENTAS POR COBRAR DE LA INDUSTRIA PROCESADORA DE ALIMENTOS (IPRA), TEGUCIGALPA, HONDURAS DURANTE EL PERIODO 2019-2022

Larissa Nicoll Aceituno Cerrato

Maryori Graciela Zapata Montoya

Resumen

La presente investigación se enfocó en analizar la gestión de crédito y las cuentas por cobrar en la Industria Procesadora de Alimentos (IPRA) de Tegucigalpa, Honduras, durante el período 2019-2022. El estudio se llevó a cabo con un enfoque mixto, alcance descriptivo y con un diseño no experimental, corte longitudinal transversal, con el objetivo de evaluar cómo las prácticas de gestión de crédito impactan en la liquidez y estabilidad financiera de la empresa. A través del análisis de datos financieros y estadísticos, se determinó que la eficiencia en la gestión de cuentas por cobrar ha fluctuado significativamente, impactando directamente en la liquidez de IPRA. Las conclusiones revelan una necesidad crítica de mejorar las estrategias de cobranza y políticas de crédito para optimizar la rotación de cuentas y fortalecer la posición financiera de la empresa. Se recomienda la implementación de un sistema de gestión de crédito más riguroso y la adopción de tecnologías avanzadas para el seguimiento y análisis de cuentas por cobrar.

Palabras claves: Crédito, Cuentas por cobrar, Indicadores financieros, Política crédito y cobranza, Situación financiera



GRADUATE SCHOOL

ANALYSIS OF THE CREDIT AND ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT OF INDUSTRIA PROCESADORA DE ALIMENTOS (IPRA), TEGUCIGALPA, HONDURAS DURING THE PERIOD 2019-2022

Larissa Nicoll Aceituno Cerrato
Maryori Graciela Zapata Montoya

Abstract

This research focused on analyzing credit management and accounts receivable in the Food Processing Industry (IPRA) in Tegucigalpa, Honduras, during the period 2019-2022. The study employed a mixed-methods approach, with a descriptive scope and a non-experimental design, using a longitudinal cross-sectional cut, aiming to assess how credit management practices affect the liquidity and financial stability of the company. Through financial and statistical data analysis, it was found that the efficiency in accounts receivable management has fluctuated significantly, directly impacting IPRA's liquidity. The conclusions reveal a critical need to enhance collection strategies and credit policies to optimize account turnover and strengthen the company's financial position. The implementation of a more rigorous credit management system and the adoption of advanced technologies for accounts receivable monitoring and analysis are recommended.

Key words: Accounts Receivable, Credit, Credit and Collection Policy, Financial Indicators, Financial Situation.

DEDICATORIA

Quiero dedicar esta tesis primeramente a Dios, por haberme dado la fortaleza necesaria a lo largo de mi maestría. A mi padre, quien, desde el cielo, ha sido mi guía y fuente de inspiración para superarme en todos los aspectos de mi vida, tanto personal como profesional. A mi madre, mi más sincero agradecimiento por su apoyo incondicional, quien me ha demostrado que con dedicación y pasión todas las metas son alcanzables. A estos pilares fundamentales en mi vida, les dedico con cariño y gratitud mi tesis de maestría.

Larissa Nicoll Aceituno Cerrato

Primeramente, dedicó esta tesis a Dios quién me dio las fuerzas necesarias para seguir adelante durante estos dos años de maestría, a mi madre mi fuente inagotable de amor, gracias por brindarme tu apoyo incondicional al ayudarme con mi hija mientras yo estaba trabajando en mis clases, tesis y trabajando. También a mi hija por ser comprensiva y darme el espacio para poder seguir estudiando. por todo y más les dedico con amor y sobre todo gratitud este logró.

Maryori Graciela Zapata Montoya

AGRADECIMIENTO

Expresamos nuestro más sincero agradecimiento a la empresa Industria Procesadora de Alimentos IPRA, especialmente al Ing. Héctor Andonie, por brindarnos la valiosa oportunidad de llevar a cabo nuestra tesis de graduación. Esta experiencia nos permitió consolidar y aplicar los conocimientos adquiridos durante nuestra maestría en Finanzas.

Queremos agradecer la contribución del Ing. José Velásquez, nuestro asesor temático, quien nos acompañó y orientó de manera fundamental en el desarrollo del capítulo de Aplicabilidad. Asimismo, agradecemos profundamente a nuestro asesor metodológico, MSc. René Santos, por brindarnos el tiempo y la guía precisa, que fueron cruciales para la realización adecuada de este documento.

Por último, un especial reconocimiento a mi compañera de trabajo, cuyo tiempo, dedicación, paciencia y esfuerzo fueron pilares fundamentales para el desarrollo exitoso de esta tesis.

Larissa Nicoll Aceituno Cerrato y Maryori Graciela Zapata Montoya.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	ix
AGRADECIMIENTO.....	x
ÍNDICE DE TABLAS	xiv
ÍNDICE DE FIGURAS	xv
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1 INTRODUCCIÓN.....	1
1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	3
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	7
1.3.1 ENUNCIADO.....	7
1.3.2 FORMULACION DEL PROBLEMA.....	8
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO	9
1.4.1 OBJETIVO GENERAL.....	9
1.4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	9
1.5 JUSTIFICACIÓN	9
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	11
2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL	11
2.1.1 MACROENTORNO.....	11
2.1.2 MICROENTORNO	20
2.1.3 ANÁLISIS INTERNO.....	24
2.2 CONCEPTUALIZACIÓN	30
2.2.1 ACREEDOR.....	30
2.2.2 ADMINISTRACIÓN.....	30
2.2.3 ADMINISTRACIÓN FINANCIERA	30
2.2.4 ANÁLISIS DE CRÉDITO.....	31
2.2.5 ANÁLISIS FINANCIERO	31
2.2.6 CALIFICACIÓN DE CRÉDITO.....	31
2.2.7 CARTERA DE CRÉDITO	32
2.2.8 CARTERA VENCIDA.....	32
2.2.9 COBRANZA.....	32
2.2.10 CRÉDITO	33

2.2.11	CUENTAS POR COBRAR	33
2.2.12	DEUDA.....	33
2.2.13	ENDEUDAMIENTO.....	34
2.2.14	ESTADOS FINANCIEROS	34
2.2.15	ESTRATEGIA	34
2.2.16	FINANZAS.....	35
2.2.17	GESTIÓN DE COBRANZA	35
2.2.18	INDICADORES FINANCIEROS	35
2.2.19	LIQUIDEZ.....	36
2.2.20	MOROSIDAD	36
2.2.21	SITUACIÓN FINANCIERA.....	36
2.2.22	POLÍTICA	37
2.2.23	POLÍTICA DE COBRANZA	37
2.2.24	POLÍTICA DE CRÉDITO.....	37
2.2.25	RENTABILIDAD.....	38
2.2.26	RIESGO CREDITICIO	38
2.3	TEORÍAS DE SUSTENTO	38
2.3.1	BASES TEÓRICAS.....	38
2.3.2	METODOLOGÍAS DESARROLLADAS	46
2.4	MARCO LEGAL	48
2.4.1	PRIMEROS 15 PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS EN HONDURAS	48
2.4.2	LEY SOBRE NORMAS DE CONTABILIDAD Y DE AUDITORÍA	49
2.4.3	ACUERDO NO.4 NORMA HONDUREÑA DE CONTABILIDAD NO.2 (NHOC-2). DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR.....	50
2.4.4	NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA (NIIF).....	52
	CAPÍTULO III. METODOLOGÍA.....	55
3.1	CONGRUENCIA METODOLÓGICA.....	55
3.1.1	MATRIZ METODOLOGÍA	55
3.1.2	ESQUEMA DE VARIABLES DE ESTUDIO	58
3.1.3	OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	58
3.1.4	HIPÓTESIS.....	65
3.2	ENFOQUE Y MÉTODO	65
3.3	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	66

3.3.1	UNIDAD DE ANÁLISIS	66
3.3.2	POBLACIÓN.....	66
3.3.3	MUESTRA	67
3.3.4	TÉCNICAS DE MUESTREO	67
3.4	TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS	68
3.4.1	TÉCNICAS.....	68
3.4.2	INSTRUMENTOS	69
3.4.3	VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO	70
3.4.4	PROCEDIMIENTOS	70
3.5	FUENTES DE INFORMACIÓN.....	73
3.5.1	FUENTES PRIMARIAS	73
3.5.2	FUENTES SECUNDARIAS.....	73
	CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS.....	74
4.1	INFORME DE PROCESO DE RECOLECCIÓN DE DATO.....	74
4.2	RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS TÉCNICAS CUANTITATIVAS	75
4.2.1	ANÁLISIS DE SITUACIÓN FINANCIERA	76
4.2.2	ANÁLISIS DE CARTERA DE CRÉDITO.....	92
4.2.3	ANÁLISIS DE POLITICA DE CRÉDITO	95
4.2.4	ANÁLISIS DE POLITICA DE COBRANZA	100
4.2.5	ANÁLISIS DE INDICADORES FINANCIERO.....	110
4.2.6	TABLA RESUMEN DE RESULTADOS CUANTITATIVOS.....	129
4.3	RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS TÉCNICAS CUALITATIVAS	130
4.3.1	ANÁLISIS DE CARTERA DE CRÉDITO.....	131
4.3.2	ANÁLISIS DE POLÍTICA DE CRÉDITO	132
4.3.3	ANÁLISIS DE POLITICA DE COBRANZA	134
	CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	138
5.1	CONCLUSIONES.....	138
5.2	RECOMENDACIONES.....	140
	CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD	143
6.1	NOMBRE DE LA PROPUESTA.....	143
6.2	JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA	143
6.3	ALCANCE DE LA PROPUESTA	144
6.3.1	OBJETIVOS DE LA PROPUESTA	145

6.4	DESCRIPCIÓN Y DESARROLLO	145
6.4.1	DESCRIPCIÓN CLARA DEL “QUÉ” Y “CÓMO” LO HARÁN	145
6.4.2	DESARROLLO DE TODOS LOS ELEMENTOS NECESARIOS DE LA PROPUESTA	146
6.5	MEDIDAS DE CONTROL	159
6.6	CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN Y PRESUPUESTO	160
6.6.1	CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DE MÓDULO DE COBRANZA EN IPRA 160	
6.6.2	PRESUPUESTO DE LA IMPLEMENTACIÓN DE MÓDULO DE COBRANZA EN IPRA	161
6.7	CONCORDANCIA DE LOS SEGMENTOS DE LA TESIS CON LA PROPUESTA	163
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	167
	ANEXOS	182

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Porcentajes de Mora.....	51
Tabla 2.	Porcentajes de cartera	51
Tabla 3.	Matriz Metodológica.....	57
Tabla 4.	Operacionalización de las variables.....	59
Tabla 5.	Diagrama de Gantt	72
Tabla 6.	Análisis Vertical del Balance General Industria Procesadora de Alimentos IPRA 2019- 2022.....	78
Tabla 7.	Análisis Vertical del Estado de Resultados Industria Procesadora de Alimentos IPRA 2019-2022	83
Tabla 8.	Análisis Horizontal del Balance General Industria Procesadora de Alimentos IPRA 2019-2022	86
Tabla 9.	Análisis Horizontal del Estado de Resultados Industria Procesadora de Alimentos IPRA 2019-2022	90
Tabla 10.	Cartera de crédito Industria Procesadora de Alimento IPRA (2019-2022)	93
Tabla 11.	Plazos de crédito según clientes en IPRA (2019-2022).....	96
Tabla 12.	Antigüedad de las Cuentas por cobrar en IPRA (2019-2022)	102
Tabla 13.	Antigüedad de las Cuentas por cobrar en IPRA Porcentualmente (2019-2022)	104
Tabla 14.	Rotación de las cuentas por cobrar en IPRA (2019-2022)	105
Tabla 15.	Periodo promedio de cobro en IPRA (2019-2022).....	106
Tabla 16.	Margen de utilidad bruta en IPRA (2019-2022).....	111
Tabla 17.	Margen de utilidad neta en IPRA (2019-2022)	112
Tabla 18.	EBITDA en IPRA (2019-2022).....	114
Tabla 19.	ROA en IPRA (2019-2022)	115
Tabla 20.	ROE en IPRA (2019-2022).....	117

Tabla 21. Razón de apalancamiento en IPRA (2019-2022)	118
Tabla 22. ROE (Sistema Dupont) en IPRA (2019-2022)	118
Tabla 23. Liquidez corriente en IPRA (2019-2022)	119
Tabla 24. Razón rápida en IPRA (2019-2022)	121
Tabla 25. Razón de efectivo en IPRA (2019-2022).....	123
Tabla 26. Estructura de capital de IPRA (2019-2022).....	124
Tabla 27. Índice de endeudamiento de IPRA (2019-2022)	126
Tabla 28. Resumen de resultados cuantitativos	129
Tabla 29. Preguntas Riesgo Crediticio.....	131
Tabla 30. Preguntas Proceso de Crédito	133
Tabla 31. Preguntas de Limites de Crédito	134
Tabla 32. Preguntas del Proceso de Cobro	135
Tabla 33. Preguntas de los tipos y medios de comunicación.....	137
Tabla 34. Cronograma de implementación de módulo de cobranza en IPRA.....	160
Tabla 34. Gastos del proceso de cobranza actual en IPRA.....	161
Tabla 35. Presupuesto de implementación de módulo de cobranza en IPRA	161
Tabla 36. Matriz de concordancia de los segmentos de la tesis con la propuesta	163

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Organigrama de la empresa IPRA	28
Figura 2. FODA de la empresa	29
Figura 3. Evolución de la Teoría Financiera.....	40
Figura 4. Variables de estudio	58
Figura 5. Enfoque y método.....	65
Figura 6. Tasa de crecimiento de la Cartera de Crédito IPRA (2019-2022).....	94
Figura 7. Periodo promedio de cobro en IPRA (2019-2022).....	107
Figura 8. Margen de utilidad bruta en IPRA (2019-2022).....	112
Figura 9. Margen de utilidad neta en IPRA (2019-2022)	113
Figura 10. EBITDA en IPRA (2019-2022).....	115
Figura 11. ROA en IPRA (2019-2022).....	116
Figura 12. ROA en IPRA (2019-2022).....	117
Figura 13. Liquidez corriente en IPRA (2019-2022).....	120
Figura 14 Razón rápida en IPRA (2019-2022).....	122
Figura 15. Razón de efectivo en IPRA (2019-2022)	123
Figura 16. Estructura de capital de IPRA (2019-2022).....	125
Figura 17. Índice de endeudamiento de IPRA (2019-2022)	127
Figura 18. Semáforo financiero de IPRA (2019-2022)	128
Figura 19. Proceso de Implementación Modulo de Cobrazana en IPRA	146
Figura 20. Recibo de IPRA.....	148
Figura 21. Generación de reportes de antigüedad de cuentas por cobrar	149
Figura 22. Diseño y desarrollo Modulo de Cobrazana en IPRA	153
Figura 23. y Figura 24. Interfaz de cobro	154

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 INTRODUCCIÓN

El presente estudio se enfocó en el análisis de la gestión de crédito y las cuentas por cobrar en la Industria Procesadora de Alimentos (IPRA) en Tegucigalpa, Honduras, abarcando el período 2019-2022. La importancia de este trabajo radica en su potencial para revelar cómo las estrategias de gestión de crédito y cobranza afectan directamente la solidez financiera y la capacidad operativa de la empresa, factores críticos para su crecimiento y estabilidad en un mercado competitivo.

El trabajo se desglosó en seis capítulos, los cuales están conformados de la siguiente forma; el capítulo I constituye la piedra angular de la investigación, estableciendo un fundamento sólido sobre el cual se construye el resto del estudio. Inicia con una exploración detallada de los antecedentes del problema, ofreciendo un contexto histórico y actual sobre la gestión de crédito en la industria procesadora de alimentos. La problemática central se aborda a través de preguntas de investigación cuidadosamente formuladas, que guían el enfoque del estudio. Los objetivos, tanto generales como específicos, se definen claramente, delineando las metas y el alcance de la investigación. La justificación del estudio subraya su relevancia y el valor que aportará al campo de la gestión financiera y contable.

El capítulo II se sumerge en la teoría y los conceptos que forman la base de la investigación. Se realiza una revisión exhaustiva de la literatura existente, abarcando teorías de capital de trabajo, gestión financiera y contabilidad. Se examinan tanto el macro como el micro entorno relacionados con la gestión de crédito y cobranzas, proporcionando un entendimiento integral del tema. Este marco teórico no solo respalda el análisis realizado en el estudio, sino que también establece una base sólida para interpretar los resultados obtenidos.

El tercer capítulo describe meticulosamente la metodología empleada en la investigación. Aquí se detalla la matriz metodológica, que incluye las variables de estudio y su operacionalización. Se define con precisión la población y la muestra seleccionada para el estudio, así como las técnicas de investigación utilizadas para recopilar y analizar los datos. Este capítulo es crucial para entender cómo se obtuvieron y procesaron los datos, y proporciona la base para la validación de los resultados.

El cuarto capítulo es el núcleo de la investigación, donde se presentan y analizan los datos recolectados. Se exponen los hallazgos clave de la investigación, proporcionando una visión profunda de la gestión de crédito y las cuentas por cobrar en IPRA. Este análisis es esencial para comprender las dinámicas actuales de la empresa en relación con su manejo de crédito y cómo esto impacta su posición financiera. Los resultados obtenidos son examinados a la luz del marco teórico, proporcionando una interpretación robusta y fundamentada.

El capítulo V, se sintetizan los aspectos más importantes del estudio, destacando las conclusiones derivadas del análisis realizado. Se ofrecen recomendaciones prácticas y estratégicas basadas en los resultados, destinadas a mejorar la gestión de crédito y cobranza en IPRA.

El último capítulo aborda la aplicabilidad de los hallazgos del estudio, proponiendo un plan de acción concreto para abordar los desafíos identificados en IPRA. Se planteó estrategias y medidas específicas para mejorar la gestión de crédito y cobranzas, basadas en el análisis profundo realizado en los capítulos anteriores. Este plan busca no solo resolver las problemáticas actuales sino también potenciar el crecimiento y la eficiencia operativa de la empresa en el futuro.

En conjunto, estos capítulos proporcionan una visión completa y detallada de la gestión de crédito y cobranzas en IPRA, desde un enfoque teórico y práctico. Este estudio contribuye significativamente al entendimiento de las dinámicas financieras en la industria procesadora de alimentos, ofreciendo perspectivas valiosas para académicos, profesionales y la empresa misma.

1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

La cobranza es un proceso que juega un papel fundamental dentro de la empresa, el cual consiste en el cobro de una cuenta por concepto de la adquisición de un producto o servicio. Al momento de realizarse el cobro las empresas pueden optar por cobrar de contado o brindar plazos de pago a créditos a sus clientes.

Los empresarios reconocen la importancia de brindar créditos a sus clientes, ya que la consideran como una estrategia para incrementar sus ventas y al igual la mayoría de los clientes optan por adquirir crédito al momento de realizar sus compras.

El papel que desempeña el crédito dentro de la economía es de gran importancia, debido a que, entre otras cosas, es un instrumento muy eficaz en el proceso de reactivación económica, ya que es mediante el crédito una de las formas más eficaces en cómo puede impulsarse el desarrollo de una economía. (Ayala Villegas, 2005)

Para comprender el concepto de cobranza es fundamental entender el significado del crédito. La palabra “crédito” se origina del verbo latín *credere*, “credere”, cuyo significado es creer, tener confianza. Para que alguien se vea beneficiado con un crédito, es necesario que la entidad confíe y conozca que están dispuestos a proporcionarles sus recursos, No obstante, cuando el acreedor no es capaz de cumplir con su deuda, surge el proceso de la cobranza. (Peralta et al., 2021)

Con el propósito de atraer clientes y fidelizarlos las empresas brindan plazos de pago al crédito, por lo tanto, es necesario manejar una gestión eficiente de la cobranza, donde se refiere al control, estrategias, acciones financieras que se deben tomar para poder garantizar un flujo de efectivo estable y predecible, asegurando la liquidez necesaria para enfrentar imprevistos y oportunidades de crecimiento.

Existen varias definiciones que se pueden mencionar sobre la gestión de cobranza:

Es una herramienta importante para la gerencia financiera la cual permite mejorar el capital de trabajo y maximizar el valor de la empresa, por lo tanto, su objetivo es garantizar que el proceso sea concluido de manera oportuna y total, rigiéndose por el principio básico que una venta al crédito solo está realizada cuando el valor de la misma ingresa a la caja. (Mogollón Gómez, 2021)

La gestión de cobranza comprende un conjunto coordinado de acciones aplicadas de manera adecuada y oportuna a los clientes, con el objetivo de recuperar los créditos pendientes. El propósito es convertir los activos exigibles de la institución en activos líquidos lo más rápida y

eficientemente posible, al mismo tiempo que se mantiene una buena disposición de los clientes para futuras negociaciones.

Según Chávez Fernández & Loconi León, (2018) afirman: “La gestión de cuentas por cobrar con la administración del capital de trabajo es clave en las organizaciones por cuanto tiene impacto en sus medidas de rentabilidad, liquidez y riesgo” (pág. 19)

La mayoría de las empresas a nivel mundial manejan créditos con sus clientes para poder incrementar sus ventas y fortalecer su relación comercial, por lo cual todas las empresas se ven con el interés e por tratar que la gestión de cobros sea de la manera más optima posible; en Europa según el artículo publicado en el 2009, habla sobre que el cobro de deudas en un trabajo duro y se han obligados a ceder sus cuentas por cobrar a empresas que se especializan en una buena gestión de cuentas por cobrar para poder recuperar esas cuentas vencidas. (Mesco, 2013)

En Europa, así como en varias partes del mundo se ha visto la necesidad de optar a las Agencias de cobro en la actualidad, debido a que las empresas no se quieren ver con la obligación de estar lidiando con sus clientes morosos, así como no tener el conocimiento de una buena gestión de cobros.

Aon coporation Colombia un proveedor líder a nivel mundial de gestión de riesgos se realizó una investigación acerca del mejoramiento de gestión de cartera de cobros tanto al día como la morosa, denotando que debe ser controlada y evaluada, representando el 53% de insatisfacción en sus procesos de cobranza, según el análisis realizado de los agentes de cobro se propuso ciertas herramientas para una mejor gestión como alarmas para enviar los estados de cuentas a los clientes, reportes de las cuentas vencidas a 30 y mayores a 45 días para poder tener un mejor control de ellas, la distribución de los agentes de cobro para poder darles mejor atención a los clientes. (Arévalo, 2012)

Una de las debilidades de la empresa recae en las medidas correctivas son realizadas cuando han ocurrido inconvenientes que han afectado los resultados financieros, en cambio, la participación proactiva prevé y se anticipa a situaciones adversas, bajo este enfoque debe establecer medidas necesarias para controlar la gestión de cobranza y la toma decisiones oportunas.

Al realizarse la investigación de la gestión de cobros y su impacto en la gerencia financiera de la empresa Petroperú del periodo 2014-2016 se establecieron que, por procesos deficientes no

detectados oportunamente, es decir, el incremento de las cuentas por cobrar promedio desde el año 2012 al 2016 que proviene del 85 % de las deudas vigentes, mientras que el 15 % corresponde a deuda vencida mayor a los plazos establecidos a los clientes. Cabe indicar que solo se gestiona la deuda vigente, así como una existe una alta y significativa correlación entre las políticas de cobranza y su impacto en las cuentas por cobrar asociadas por la ausencia indicadores financieros siendo una herramienta clave para medir el logro de los objetivos y a su vez permiten diagnosticar la situación financiera de la empresa, la detección de inconsistencias y retroalimentación de operaciones no previstas. (Mogollón Gómez, 2021)

En Ecuador, la gestión de créditos y cobranzas es un desafío para numerosas organizaciones de diversos sectores económicos, esto se debe a que el pago a créditos es uno de los métodos de pago que resulta más atractivo para los clientes. Sin embargo, el inconveniente se encuentra en el retorno del efectivo no es inmediato puede conllevar a que las entidades se enfrenten a otros problemas como la incapacidad para cumplir con sus obligaciones hacia los acreedores. Según un artículo presentado en Primicias, (2020): “Los problemas a la hora de recuperar las cuentas por cobrar son las principales razones por las que el sector productivo sufre al momento de pagar sus créditos, según 2.284 encuestas realizadas por el Banco Central entre empresas grandes, medianas y pequeñas”.

En la tesis “La Administración del Departamento de Créditos y Cobranzas en empresas Farmacéuticas” realizada en México D.F. en el año 2005, menciona en su investigación que se presentan dificultades en la recuperación de las ventas al crédito, carencia en los procesos de cobranza para mantenerlos actualizados de forma inmediata, por lo cual concluyo acerca de la importancia de las políticas de crédito, en la cual define:

Entendiéndose este como un conjunto de métodos y procedimientos establecidos en una empresa, que en forma coordinada tiene por objetivos, la protección de los activos, la obtención correcta de la información financiera, la promoción y eficiencia de la operación y la adhesión a las políticas establecidas para cada área. (Montes Chino, 2005, pág.39)

La tesis menciona que el establecer límites de crédito, ofrece seguridad a la organización, así como una herramienta de control, ya que es un medidor entre las ventas y cuentas por cobrar del cliente; este se convertirá en un indicador de la efectividad del departamento de cobros, ya que al tener un límite de crédito bien establecido y si el cliente al realizar un pedido no supera su límite asignado es una señal que el departamento realiza una labor adecuada y oportuna.

En un estudio realizado en la Universidad Tecnológico de Costa Rica dirigido para una empresa en el rubro de repuestos automotrices, Campos et al., (2012) se determinó el nivel de eficiencia en la recuperación de las cuentas por cobrar en dicha industria donde: “Según las empresas encuestadas, el 76% consideran que poseen un nivel de eficiencia regular en la recuperación de sus cuentas por cobrar; mientras que un 24% la consideran mala” (pág.96). Lo cual demuestra que la mayoría de las empresas consideran de gran importancia la pronta recuperación de las cuentas por cobrar vencidas, ya que entre más tiempo transcurra el atraso de una cuenta, más difícil será su recuperación, afectando de manera negativa el nivel de liquidez de la empresa.

En Honduras, en una tesis realizada Mendoza & Maldonado, (2020) que tiene como título “Propuesta de mejora para majeo de cuentas por cobrar en Distribuidora Comercial Valladares (DICOVA)” identifican factores claves en la gestión del cobro así como, alrededor del 96% del total de sus ventas son al crédito, más de un 54% de las cuentas por cobrar están en un rango superior a los 30 días que es plazo máximo otorgado por la empresa, un 12% del total de las cuentas por cobrar de empresa se encuentran bajo la categoría de incobrables entre otros. Se menciona la importancia de aplicar estrategias que permitan que la gestión financiera de la empresa sea la adecuada con el objetivo de minimizar los riesgos al otorgar créditos a los clientes y asegurar la pronta recuperación de sus cuentas por cobrar.

Las empresas generalmente cobran sus facturas al crédito utilizando métodos tradicionales como envío de facturas impresas por correo postal, llamadas telefónicas, y a veces, visitas en persona para recordar y gestionar los pagos. Estos procesos suelen requerir una comunicación más directa y personalizada con los clientes, lo que podría implicar mayor tiempo y esfuerzo.

1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

En esta sección se indica el enunciado del problema que corresponde a la presente investigación, así como la formulación de las preguntas investigación.

1.3.1 ENUNCIADO

Industria Procesadora de Alimentos (IPRA) es una empresa que inicio como productora de concentrado de animales en Amarateca, distribuía al mercado local alimento bovino y avícola, posteriormente estuvo inactiva por dos a tres años. Para el año 2001, la empresa inicio con la comercialización de los productos de la línea NOVAlife, los cuales son suplementos alimenticios ligados a línea de la salud, ubicada en la ciudad de Tegucigalpa, atendiendo a farmacias, supermercados, tiendas nutricionales, entre otras. En el año 2007 se obtiene la distribución exclusiva de la línea Phillips Avent, producto para el cuidado de la madre y el bebé, a medida fue avanzando el tiempo sus clientes fueron creciendo en un 15% anualmente, así como los productos que ofertaban y sus ventas al crédito.

Actualmente la cartera de cliente al crédito de IPRA representa un porcentaje de 90% del total de sus clientes, generando cuentas por cobrar al crédito de L32,400,000 millones para el año 2022.

El proceso de la gestión de cobro de IPRA continúa siendo empírico, no se tiene una actualización automática del pago de los clientes, este se hace de forma manual debido a que el encargado realiza el proceso de cobro de las facturas vencidas a 60 días, el cual es el plazo máximo otorgado por la empresa.

Cuando el cliente realiza el pago, el encargado de cobro le genera un recibido de pago al cliente, entregándole su factura y recibo original. Posteriormente realizar la liquidación y lo remite a la empresa en físico para que se proceda a postear en sistema. El proceso de posteo se tarda en promedio un mes para que las facturas ya no aparezcan en sistema; esto debido al atraso de envío de las liquidaciones por los agentes de cobro, por la persona que postea y también porque para ciertas liquidaciones que vienen con copia de depósitos el Departamento de Contabilidad solicita que pasen por una revisión preliminar antes de ser posteados en el sistema.

Por ende, los límites de crédito rebasan la cuenta por cobrar del cliente, lo que hace que siempre se tenga que autorizar créditos en la empresa antes de facturar, así como llamar al encargado para saber si el cliente efectuó su pago, si no se ha remitido la liquidación o lo tiene el encargado de posteo pendiente por liquidar en sistema.

Se concluye que el proceso de gestión de cobro de IPRA sigue siendo manual y con retrasos en el registro de pagos en el sistema, lo que puede generar desafíos en el control de cuentas por cobrar y la necesidad de automatizar este proceso.

El propósito de este trabajo es analizar cuál es el impacto del manejo de una eficiente gestión de cobros a través de los años, conociendo el comportamiento de las cuentas vencidas, buscando examinar cómo el manejo efectivo de los cobros ha afectado la reducción de las cuentas por cobrar vencidas, así como su impacto en el flujo de efectivo, la liquidez y la estabilidad financiera de la empresa.

1.3.2 FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Cómo una inadecuada política de concesión de crédito, sumado a la deficiente gestión de cobranza ejecutado por la empresa Industria Procesadora de Alimentos (IPRA), ubicada en la ciudad de Tegucigalpa, Honduras dentro del periodo 2019-2022, incide en su situación financiera y capacidad para afrontar sus obligaciones de pago en el corto y mediano plazo?

1.3.2.1 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1. ¿En qué porcentaje evolucionó la cartera de crédito en IPRA para el periodo 2019-2022?
2. ¿Cuáles han sido las políticas de crédito y cobro implementadas por IPRA en el periodo 2019-2022?
3. ¿Qué resultados muestran los indicadores de rentabilidad, liquidez, endeudamiento y la estructura de capital de la empresa IPRA ante el aumento en los niveles de crédito otorgado por la empresa en el periodo del 2019 - 2022?
4. ¿Qué propuestas se pueden implementar en IPRA que ayuden a mejorar la gestión de cobros de su cartera crediticia y con ello los límites de crédito para la toma de decisiones oportuna cuando se brinde un crédito a sus clientes?

1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar la inadecuada política de concesión de crédito, sumado a la deficiente gestión de cobranza ejecutado por la empresa Industria Procesadora de Alimentos (IPRA), ubicada en la ciudad de Tegucigalpa, Honduras dentro del periodo 2019-2022 y su incidencia en la situación financiera y capacidad para afrontar sus obligaciones de pago en el corto y mediano plazo, a través de una evaluación de la gestión financiera de la empresa.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Identificar el porcentaje en que evolucionó la cartera de crédito en IPRA para el periodo 2019-2022.
2. Verificar las políticas de crédito y cobro implementadas por IPRA en el periodo 2019-2022.
3. Analizar los resultados que muestran los indicadores de rentabilidad, liquidez, endeudamiento y la estructura de capital de la empresa IPRA ante el aumento en los niveles de crédito otorgado en el periodo del 2019 – 2022.
4. Establecer propuestas que se pueden implementar en IPRA que ayude a mejorar la gestión de cobros de su cartera crediticia y con ello los límites de crédito para la toma de decisiones oportuna cuando se brinde un crédito a sus clientes.

1.5 JUSTIFICACIÓN

La investigación sobre el impacto del manejo de una eficiente gestión de cobros a lo largo de los años es de vital importancia para la empresa. Al comprender cómo estas prácticas influyen en el comportamiento de la cartera de crédito, se podrá mejorar el flujo de efectivo y la salud financiera de la empresa. Además, permitirá tomar decisiones informadas para optimizar recursos y diseñar estrategias de cobro más efectivas y personalizadas para distintos clientes.

El estudio brindó un amplio conocimiento para el análisis del control y la gestión las cuentas por cobrar que actualmente se maneja en la empresa Industria Procesadora de Alimentos (IPRA) con la finalidad de poder proponer políticas y procesos tanto de crédito como de cobranza

que permitan aportar soluciones a los problemas más comunes que puedan surgir del análisis de la información recabada.

Así mismo contribuirá a fortalecer la competitividad de la empresa en el mercado. Una gestión de cobros exitosa puede ser un factor diferenciador y atractivo para socios comerciales, proveedores e inversores potenciales. La investigación exploró cómo un enfoque proactivo y profesional en el proceso de cobro impacta la satisfacción del cliente, lo que puede mejorar la retención y la percepción positiva de la empresa.

En un entorno económico cambiante, esta investigación también brinda la posibilidad de adaptarse mejor a situaciones diversas, asegurando la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

En una investigación el marco teórico es un componente esencial que establece el contexto intelectual y conceptual en el que se enmarca el problema a desarrollar describe los elementos teóricos planteados por diferentes autores y que permiten al investigador fundamentar su proceso de investigación. Su importancia radica en proporcionar un fundamento sólido para la comprensión y exploración del problema en cuestión.

El siguiente capítulo consta de cuatro secciones: la situación actual la cual se compone de un macroentorno donde describirá la gestión financiera, incluyendo procesos de créditos, cobros y de indicadores que ayudan a determinar la situación actual de una empresa a nivel internacional y el microentorno a nivel nacional. Conceptualización; se definirán los términos que son necesarios para la comprensión del problema de investigación. Las teorías de sustento; se detallan las bases teóricas y las metodologías en las que se basa el estudio. El marco legal, donde se describen las referencias legales que aplican al tema de investigación.

2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

2.1.1 MACROENTORNO

Hoy en día las empresas deben estar informadas sobre la gestión financiera de manera oportuna, debido a los cambios constantes que se vive en el mundo, es decir las innovaciones que existen en todo ámbito, en este caso cuando se enfoca en la parte financiera, las empresas se han visto en la obligación de innovar, gestionando cambios de manera constante dentro de la misma, ayudando a la gerencia tener un mayor control de las funciones administrativas.

En la investigación realizada en Jordania por AL-Zararee et al., (2022) sobre el efecto de la gestión capital circulante y la política de gestión de crédito en el rendimiento financiero de los bancos, menciona que la gestión financiera es fundamental para el éxito de los bancos y las instituciones, y que las ineficiencias en la gestión financiera pueden tener un efecto negativo en su desempeño. Además, cuando la gestión financiera de una empresa es efectiva, crea valor para sus accionistas, lo cual es un aspecto crítico de su estrategia general.

Es importante que las empresas conozcan los beneficios al tener una buena gestión financiera, ya que les permite la óptima toma de decisiones informadas sobre cómo utilizar sus

recursos financieros de manera efectiva para lograr sus objetivos y maximizar su valor. Una gestión financiera efectiva puede ayudar a las empresas a mejorar su rentabilidad, reducir sus costos, aumentar su eficiencia y mejorar su posición financiera en general. Además de identificar y mitigar los riesgos financieros así aprovechando las oportunidades financieras que se presenten. (Tacuri Malla, 2019)

Una eficiente gestión financiera hoy en día cuenta con diversas metodologías que ayudan a las empresas a lograrlo, algunos pueden ser realizar análisis financieros este método puede ayudar a identificar áreas de fortaleza y debilidad para poder tomar futuras decisiones; al realizar presupuestos permite planificar y controlar los gastos, así mismo es necesario que las empresas cuenten con una gestión de riesgos, esto con el objetivo de poner evaluarlos para saber si se pueden mitigar o eliminar, estos riesgos pueden ser de créditos, riesgo del mercado, riesgo de liquidez, entre otros. (Angarita Domínguez, 2023)

La gestión de capital de trabajo permite a las empresas que cuenten con suficiente liquidez para cumplir con sus obligaciones, con esto se incluyen buenos temas como la gestión de créditos y cobranzas, indicadores de desempeño, optimización del ciclo de conversión de efectivo, gestión de inventarios, planificación financiera, estrategias de financiamiento, entre otras. (Riva Tafur & Farje Hidalgo, 2020)

Tal y como se menciona en la investigación realizada en Kenia de los determinantes del desempeño financiero de los bancos de microfinanzas:

El desempeño financiero es la medida del logro de las organizaciones en las metas, políticas y operaciones estipuladas en términos monetarios. Se trata de la salud financiera y se puede comparar entre empresas similares en la misma industria. El desempeño financiero de una empresa, siendo una de las principales características, define la competitividad, las potencialidades del negocio y los intereses económicos de la gestión de la empresa y la confiabilidad de los actuales o futuros contratistas. (Ngumo et al., 2020, pág.)

Dicho lo anterior se puede concluir que la gestión financiera es un aspecto clave en cualquier empresa o institución financiera. Se refiere a la planificación, organización, dirección y control de los recursos financieros de una organización para lograr sus objetivos y metas. La gestión financiera implica la toma de decisiones financieras importantes, como la inversión de

fondos, la obtención de financiamiento, la gestión de riesgos y la evaluación del desempeño financiero.

En la investigación realizada en el año 2020 en acerca de la gestión de cobros en pymes de Riohacha D.E.T.C definió que

Es importante entender que los factores que inciden en la gestión financiera, tales como, la gestión del efectivo, la gestión de pago, las inversiones financieras, con el fin de generar rentabilidad, productividad y calidad, facilita la posibilidad de hacer una planificación de las políticas y las estrategias a seguir para alcanzar los objetivos que aseguren la perdurabilidad del negocio. Esa planificación debe de ir acompañada de los datos económicos que la avalen. (Lubo et al., 2020, pág. 86)

Tal y como se menciona en párrafos anteriores uno de los temas importantes en la gestión financiera es el tema de cobranza, el cual es clave para obtener mayor liquidez y rentabilidad dentro de las empresas.

Se puede definir que el proceso de cobranza es uno de los más complejo dentro de las empresas, pues requiere un importante y constante seguimiento de las acciones para poder recuperar en tiempo y forma el monto de las cuentas por cobrar y así generar mayor liquidez, tomando en cuenta siempre que los clientes no se sientan perseguidos a la hora de su cobro.

En España se desarrolló una investigación por Rey-Ares et al., (2021) en la cual se quería conocer el impacto de la gestión de capital circulante en la rentabilidad de las empresas españolas, se analizó la relación que se tenía entre el período de cobro y la rentabilidad económica de las empresas conserveras de pescado, donde se concluyó que otorgar crédito comercial y mantener el inventario afecta la rentabilidad económica de las empresas; Se reveló que el punto óptimo de cuentas por cobrar se alcanza alrededor de los 190 días; una vez superados estos 190 días, el alto riesgo de impago disminuye la rentabilidad de la empresa; en cuanto a las metodologías que utilizaron para reducir el período de cobro, se mencionan varias; una de ellas fue la de datos de panel para contrastar las hipótesis de los efectos de gestión de capital de trabajo en la rentabilidad económica y financiera de las empresas conserveras españolas; también se utilizaron políticas que permitirían aumentar la rotación del crédito y así reducir el período de cobro, como por ejemplo: reducir el período estándar de pago de las facturas; exigir, siempre que sea posible, un depósito inicial al comienzo de la obra o la firma del pedido; establecer incentivos reales para el pago anticipado; establecer políticas especiales para agilizar el cobro a nuevos clientes; y/o automatizar el proceso de facturación para que las facturas se generen y envíen lo más rápido posible.

Según Acevedo, (2019): “Las cuentas por cobrar en las empresas tienen un papel terminante ya que representan la liquidez de la empresa, estas entonces deben ser controlables y administradas de manera eficaz mediante la implementación de un apropiado sistema de cobro y recuperación.”

Mogollón Gómez, (2021) afirma que, “La gestión de cobranza es una herramienta importante para la gerencia financiera la cual permite mejorar el capital de trabajo y maximizar el valor de la empresa, su objetivo es garantizar que el proceso sea concluido de manera oportuna y total.”

Uno de los factores claves a considerar en la gestión de cobros es la lealtad de los clientes, ya que consigo trae múltiples beneficios fundamentados en la alta rentabilidad, considerando que un cliente feliz no necesita de tácticas para poder pagar sus facturas de crédito, ya que el mismo por su fidelidad cumplirá con sus obligaciones financieras oportunamente.

En el 2018 se realizó un estudio titulado “Gestión de riesgo crediticio y financiera desempeño de las instituciones microfinancieras” en Kampala, Uganda; el cual se enfocaba en la gestión del riesgo de crédito en el contexto de las microfinanzas y cómo las técnicas de gestión del riesgo de crédito pueden afectar el desempeño financiero, se hace énfasis que es importante para la estimación antes de conceder préstamos o créditos a los clientes; Se utilizó un instrumento de investigación confiable y válido para recopilar datos de 60 encuestados, incluidos gerentes de riesgo de crédito, oficiales de crédito, auditores, contadores y otros investigadores. En cuanto a los resultados, el estudio encontró una relación positiva y significativa entre la gestión del riesgo de crédito y el desempeño financiero de las instituciones microfinancieras en Kampala, Uganda; para poder determinarlo se utilizó el coeficiente de correlación lineal de Pearson para el análisis de regresión utilizado entre la mitigación del riesgo de crédito y el desempeño financiero en las IMF (Instituciones Microfinancieras) en el condado de Baringo, Kenia, el valor p (0.011) es menor que el nivel de significación de (0.05). Esto significa que hay una relación significativa entre la mitigación del riesgo de crédito y el desempeño financiero en las IMF. En otras palabras, la mitigación del riesgo de crédito tiene un impacto positivo en el desempeño financiero de las IMF. (Kalu et al., 2018)

Una empresa adquiere un riesgo cuando otorga créditos a sus clientes, ya que tiene la desventaja que si el cliente quiebra o queda en bancarrota no podrá cancelar la cuenta por cobrar

pendiente, sin embargo, es una medida necesaria porque apoya y estimula las ventas, se debe tomar en cuenta que las empresas se desarrollan en un entorno complejo y sumamente dinámico, por ende, requieren un alto nivel de adaptación si quieren ser competitivas; hoy en día el brindar crédito a sus clientes es una manera de ser competitivos, ya que por lo general los consumidores o clientes siempre requieren créditos en sus compras.(Gordillo Cabezas, 2022)

En la actualidad, cualquier empresa que tenga como objetivo sea permanecer en el mercado ha adoptado la estrategia de ofrecer ventas a través de créditos. Por lo tanto, es esencial que la empresa cuente con un manejo efectivo de las deudas pendientes de cobro y comprenda los plazos en los que estas serán recuperadas. Para lograr esto, los miembros de la organización deben desarrollar políticas y procesos que les permitan supervisar de cerca estas cuentas y, de esta manera, prevenir posibles riesgos. (Zambrano et al., 2019)

Previo a otorgar créditos es fundamental que la empresa considere ciertas directrices que le permitan evaluar la capacidad del cliente para cubrir un préstamo, para establecer los montos y plazos en los que se realizara la recuperación. Tener un crédito significa que se poseen las características o cualidades necesarias para que una persona o institución otorgue su confianza.

Es necesario conocer en que consiste una cartera de créditos que en una investigación en la Universidad de Ecuador la definieron como:

La cartera de créditos es un instrumento financiero de las organizaciones solidarias compuesto por operaciones de crédito otorgadas y desembolsadas a sus asociados bajo distintas modalidades, aprobadas de acuerdo con los reglamentos de cada institución y expuesta a un riesgo crediticio que debe ser permanentemente evaluado, con el propósito de registrar dicho deterioro. (Zambrano et al., 2019, pág.3)

Uno de los grandes problemas hoy en día con las empresas que ofrecen bienes o servicios a crédito, es la misma recuperación de éste, esta razón es importante que las empresas comerciales prevengan el riesgo de no pago y sobre todo cuenten con una cartera sana.

La recuperación de cartera implica que el prestamista realice acciones para que los deudores salden las deudas que han excedido el plazo establecido de su pago. Estas deudas pueden influir de manera negativa en la organización debido a las pérdidas financieras o demoras en la recuperación de fondos en efectivo.

Cuando se le otorga crédito a un cliente se debe tener muy presente la buena gestión de su cartera y su recuperación, Acevedo, (2019) menciona que la clave para la gestión de cobro sea

exitosa es desde un principio haciendo un análisis minucioso sobre la capacidad de endeudamiento de los clientes nuevos, lo que permitirá medir su capacidad de pago y conocer su frecuencia de compra, que se entiende como el tiempo que tarda en volver a requerir de los productos o servicios que presta una empresa, de esa forma se conocerá al cliente y cuando solicite su línea de crédito o un servicio para ser pagado en el mediano plazo, ya se sabrá hasta por cuánto ofrecerle a crédito y por cuántos días en base a su frecuencia de compra o de uso del servicio, combinada con las necesidades del giro de la empresa.

Según Zambrano et al., (2019), en investigación “La gestión de créditos y cobranzas, caso empresa: Multillanta Ramírez” presentó como objetivo principal la evaluación del sistema de control interno de la gestión de créditos y cobranza de la empresa. La metodología empleada consistió en la aplicación de herramientas como ser las encuestas dirigidas a los clientes de las empresas. Como conclusión de la investigación, la empresa realiza sus actividades de manera empírica, ya que no tiene políticas y procedimientos establecidos para realizar las actividades de crédito y recuperación de cartera, la existencia de duplicidad de funciones y documentación sin uso por parte del personal del área de la empresa. Como propuesta de políticas de recuperación de cartera, el analista de créditos se encargue de llamar al cliente cuando tenga atraso en el pago al igual que visitas, luego de un tiempo considerable de retraso en el pago tome acciones legales con una lera de cambia; una nueva política de concesión de créditos como la utilización de una solicitud de crédito y el constante análisis del buro de créditos por cliente para dar mayor seguimiento y seguridad al proceso.

La situación planteada en la investigación realizada por Padilla, (2021) en Colombia abordó la problemática en Enel-Codensa S.A ESP y Emgesa, destacando la desactualización de procedimientos y la falta de gestión de la cartera de exvinculados. Esta situación generaba acumulación de deudas vencidas y morosidad prolongada, impactando negativamente la salud financiera. La cartera vencida afectaba la liquidez al inmovilizar recursos esenciales. En respuesta, se reestructuraron los procedimientos, se establecieron plazos claros de cobro y se adoptaron tecnologías modernas para agilizar el proceso de recuperación. La metodología combinó enfoques cualitativos y cuantitativos. El enfoque cualitativo involucró interacción directa con los exvinculados para recopilar información detallada, mientras que el cuantitativo analizó patrones numéricos en las deudas y pagos. Esta intervención mejoró la salud financiera de la empresa al

optimizar la gestión de la cartera de deudas pendientes, resultando en una mayor eficiencia operativa y una liquidez mejorada.

El caso de investigación sobre la gestión de cobranzas, rentabilidad y liquidez de MIPYMES comercializadoras de construcción de la empresa Importadora de Suministros para la Construcción Espinoza Andrade ISCEA CIA. Ltda. realizada en Ecuador definió que la mayoría de las empresas MIPYMES no se imaginan el nivel de crecimiento que pueden llegar a tener, en este caso ISCEA posee una rotación alta de inventarios por sus ventas, pero no mantiene una buena gestión de retorno de capital de ventas efectuadas, lo que da como resultado falta de liquidez, lo que provoca que carezcan de personal designado para gestionar créditos y cobranzas, además de no contar con un manual de procedimiento o pautas establecidas para llevar una gestión adecuada, se realizó un análisis de los estados financieros de la empresa ISCEA con el propósito de explorar la relación entre la rentabilidad y la liquidez. Utilizando el modelo de las Necesidades Operativas de Fondo y Fondo de Maniobra (NOF-FM), que ofrece herramientas para diagnosticar, gestionar y tomar decisiones financieras, se llegó a la conclusión de que el manejo del capital es crucial. Se encontró que los beneficios netos en relación con los activos son mínimos debido a que la utilidad generada no justifica la inversión en activos fijos ni la acumulación de inventario. (Espinoza Zúñiga, 2020)

Maron Callo, (2019) realizó una investigación en Perú sobre “Gestión de cuentas por cobrar de la empresa Falcón Alimentos Corporación SAC, San Juan de Miraflores 2012 – 2018”. Con un enfoque cuantitativo de tipo descriptivo ya que intenta describir las cuentas por cobrar y las ratios de gestión sin manipulación alguna, donde se analizó el estado de situación financiera de la empresa. Los resultados de la investigación demuestran que la gestión de cobro fue más efectiva en los tres primeros periodos, en comparación al último periodo y esto se debe al incremento de los días de rotación de cuentas por cobrar (rapidez de los cobros en un ciclo determinado por las ventas netas divididas entre las cuentas por cobrar, que significa la cuantía de días que la empresa ejecuta una cobranza), la rotación de inventarios (el número de veces en los inventarios son convertidos en activos líquidos) y los días de conversión. Se concluye que la gestión de las cuentas por cobrar en la empresa ha ido empeorando, por lo tanto, es necesario que la empresa tome medidas para mejorar el control de otorgamientos de créditos y el manejo de las políticas de cobranza y así tener una gestión eficiente y adecuada.

Mires Pérez, (2022) con la tesis titulada “Evaluación de la gestión de las cuentas por cobrar para medir el riesgo de iliquidez y falta de capital de trabajo y diseñar política de crédito y cobranza de la empresa Alimentos Balanceados S.A.C. La empresa de estudio presenta riesgos asociados a la falta de capital de trabajo, un incremento en los gastos operativos lo cual se debe al exceso de otorgamiento de créditos, incumplimiento del pago de los clientes, por lo tanto, su objetivo general es diseñar políticas de créditos y cobranzas para disminuir el riesgo de iliquidez y capital de trabajo. Por medio de un análisis de la situación financiera de la empresa, se calcularon los indicadores de liquidez. Las conclusiones de la investigación consisten en que, de las ventas totales de la empresa un 70% lo realizan por medio de crédito lo que implica un riesgo en la recuperación de este, la liquidez ha disminuido porque las cuentas de pendientes de cobro incrementaron a un 30% y el promedio de recuperación es lento en un promedio de 25 días para hacer efectivo una de estas cuentas, la empresa no maneja límites al momento de generar nuevos créditos a clientes. Surge la necesidad de desarrollar políticas de crédito y cobranza que permitan un mejor control y prevenir el riesgo de la liquidez y la no sostenibilidad de la organización a través del tiempo.

En la investigación de Alza Wong et al., (2022) de “Las cuentas por cobrar y la liquidez de las empresas manufactureras de metales y aluminio” realizada en Perú aborda la relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en empresas manufactureras de metales y aluminio. El estudio busca comprender cómo la ineficiente gestión de cuentas por cobrar impacta la liquidez empresarial. Los hallazgos revelan que el periodo promedio de cobro aumenta con el tiempo, indicando problemas en la gestión de cobranzas. La rotación de cuentas por cobrar es lenta, afectando la disponibilidad de efectivo a corto plazo. Los indicadores de liquidez, como la ratio de liquidez corriente y la ratio de prueba ácida, señalan exceso de recursos no invertidos y limitada capacidad de cumplir obligaciones inmediatas. Además, la empresa incrementa su endeudamiento debido a la falta de liquidez. La investigación resalta la conexión entre una gestión eficiente de cuentas por cobrar y una adecuada liquidez, subrayando la importancia de optimizar estas áreas para mantener la salud financiera de la empresa.

La investigación realizada en Colombia, Lubo et al., (2020) resalta las deficiencias financieras en las pymes, evidenciando carencias en el control de gestión de efectivo, políticas de pago y cobro. Estas deficiencias aumentan la incertidumbre y limitan la toma de decisiones financieras y la comprensión de la rentabilidad del negocio. La metodología descriptiva empleada se centró en el desarrollo de un modelo de gestión y recuperación de cartera. Entrevistas con

responsables de la cartera y el director comercial revelaron que el éxito del cobro depende de políticas, gestión y control efectivos. La propuesta enfocada consistió en establecer procedimientos de cobranza que dieran estructura al sistema de recuperación de cartera, con énfasis en actualizar guiones de cobranza. La clasificación de deudores por período de mora permitió adaptar guiones para gestionar eficazmente a través de diferentes medios de comunicación. La estrategia se centró en aplicar presión y promover respuestas rápidas de los deudores para lograr una gestión de cobranza más efectiva.

Gutiérrez Viguera, (2013) definió en su libro “Iniciación a la contabilidad desde cero” a un: “Un cliente moroso se considera el que pasado el vencimiento no ha satisfecho su deuda a la empresa. Mientras que un cliente insolvente es del que la empresa no va a cobrar definitivamente la deuda del mismo.” (pág.120)

Cuando se ha vencido el plazo para recuperar la cartera, se categoriza como cuentas incobrables y si se han agotado las opciones, se registra como una pérdida que afecta el valor acumulado de la cartera.

En una investigación para una empresa de Nicaragua, el autor López, (2019) presenta sobre la estrategia para la recuperación de la cartera morosa se aplicó una metodología con distintas herramientas como la encuesta, entrevista y la revisión documental, se realizó una auditoria al sistema de control interno en los procesos. Se concluyó que las causas de morosidad se deben en su mayoría a clientes de escasos recursos económicos, por desempleo o porque no reciben la factura a tiempo/no la reciben. La empresa tiene un déficit control interno en la gestión de créditos y cobranzas, por una falta de cumplimiento de las políticas establecidas, duplicidad de funciones y la información que no ha sido utilizado por el personal del área. También se identificó en el estudio que la cartera morosa de la empresa puede ocasionar un riesgo alto en la institución, ya que esto limita a la empresa a desarrollar nuevos proyectos Como estrategia se planteó una política de recuperación de cartera, que implica que el analista de créditos le dé un seguimiento al cliente moroso, en la política de crédito que se realice una nueva solicitud de créditos y que se realice un análisis constante al buró de créditos de clientes para asegurar una pronta recuperación de los adeudos.

Algo muy importante de mencionar son las políticas de cobro que todas las empresas deben de tener, ya que, en función a las ventas de crédito, respetando el principio fundamental de las

finanzas “el valor en el tiempo” estas políticas deben realizarse en función a todos sus clientes debido a que cualquier cambio en las condiciones puede tener efectos en la rentabilidad de esta. Una de las decisiones más importantes de la política de cobranza es como se debe manejar las cuentas vencidas.

Gamboa, (2018) en su trabajo de investigación Políticas de créditos y cobranzas y la liquidez en la Empresa Gráfica Biblios S.A año 2016-2017 en Perú, que tiene como objetivo general determinar la relación que tienen las políticas de créditos y cobranzas con la liquidez. Con un análisis a los estados de situación financiera y un análisis comparativo de distintos años, en el que obtuvo distintas ratios financieras. Se concluyó que la empresa ha gestionado sus cuentas por cobrar de manera deficiente lo que ha afectado la liquidez de la empresa, con el establecimiento de políticas verbales de créditos y cobranzas mejoro levemente la ratio de liquidez de la empresa. La deficiencia de la liquidez se debe por falta de control en otorgamiento de créditos y la falta de negociación proveedores, por lo que fue necesario recurrir a un mayor apalancamiento financiero, es debido que al otorgamiento de créditos los determina en el área financiera.

Según una investigación de Castillo, (2022) en una empresa en Panamá que tiene como objetivo establecer el control de estrategias y políticas para disminuir los riesgos en las cuentas por cobrar. Por medio de una metodología realizó un estudio a los administrativos y recurso humano de la empresa para identificar y comprender los sucesos y factores, las causas y los efectos de los problemas que afronta la empresa. Se concluyó la investigación que en el área de crédito y cobranza existe un bajo control interno debido a la falta de una metodología específica o marco integrado de control interno, el que permita desarrollar adecuados controles sobre el proceso. No manejan controles para combatir los riesgos, estos son atendidos por la gerencia cuando sea necesario. También se identificó que no manejan un banco de datos organizado de la cartera de clientes, lo que dificulta la medición eficiente estos clientes afectando la gestión financiera de la empresa. Los colaboradores presentaron disponibilidad para participar en un proceso de mejora de la gestión de crédito y cobranza.

2.1.2 MICROENTORNO

La gestión financiera en Honduras desempeña un papel crucial en la dirección y el desarrollo de las actividades económicas y empresariales del país. Como una nación ubicada en

América Central, Honduras se enfrenta a una serie de desafíos y oportunidades en su entorno financiero, influenciados por factores internos y externos; los cuales influyen tanto en el sector público como privado.

En un estudio realizado en el 2021 titulado “Causas del fracaso de las MiPymes en San Pedro Sula, Honduras, definió que “La planeación financiera es el pilar fundamental de la administración financiera empresarial, y abarca aspectos como liquidez, capital de trabajo, inventarios, presupuestos de capital, estructura de capital y dividendos”. (Banegas & Madrid, 2023, pág.58)

Por ende, la gestión financiera es importante porque permite a las empresas hondureñas tomar decisiones informadas y estratégicas sobre cómo manejar su dinero y recursos. Una buena gestión financiera puede ayudar a maximizar sus ganancias, minimizar sus costos, mejorar su flujo de efectivo y asegurar su supervivencia a largo plazo. Además, la gestión financiera también puede ayudar a una empresa a obtener financiamiento y atractivo para los inversores, ya que demuestra que la empresa tiene un plan sólido y bien pensado para su futuro financiero.

Uno de los temas importantes en la gestión financiera es el manejo efectivo de cuentas por cobrar. Este proceso implica administrar deudas pendientes, optimizar plazos de pago y minimizar riesgos de incumplimiento. Una gestión ágil de cuentas por cobrar mejora el flujo de efectivo y fortalece relaciones comerciales.

Mendoza & Maldonado, (2020) en su investigación titulada “Proyecto de mejora para manejo de cuentas por cobrar en Distribuidora Comercial Valladares (DICOVA)”, la cual tiene como objetivo general la creación de una propuesta de control de cuentas por cobrar eficiente que apoye la gestión financiera y en la toma de decisiones de la empresa. Para llevar a cabo la investigación fue necesario realizar un análisis de los procesos y políticas que realizaba la empresa en su momento, y distinta información financiera como ser las ventas totales y como son su paso si al crédito o al contado, las cuentas que son incobrables y la morosidad. Como herramienta de estudio aplicaron cuestionarios y entrevistas para la obtención de información. Como resultados de la investigación la empresa no contaba con ningún sistema organizado de cuentas por cobrar, por lo tanto, no mantenía una total credibilidad y un seguimiento de este ya que se manejaba por la experiencia obtenida a través de los años, no contaba con políticas de crédito y cobranza definidas. No contaba con un sistema clasificado de los clientes y sus pagos si eran al crédito o

contado, los saldos vencidos y próximos a vencer. La propuesta de una correcta gestión de los créditos y cobranza en la empresa tendría un beneficio financiero, una reducción significativa equivalente al 55% de su saldo promedio en las cuentas por cobrar.

En la actualidad, la situación que afronta el país de Honduras, en el sector comercial la mayor parte brinda la oportunidad de adquirir productos o servicios a través del crédito, lo que genera las cuentas por cobrar y así mantener liquidez a corto o largo plazo.

Castillo & Laínez, (2018) como tema de investigación tomaron la gestión de la cartera de crédito y su efecto en el crecimiento de una cooperativa, que tiene como finalidad evaluar los procesos de gestión de la recuperación de la cartera crediticia y así poder identificar las causas por las cuales el índice de la morosidad y su cartera no disminuye como se espera. Con un enfoque cuantitativo con un estudio no experimental y el instrumento utilizado fue una encuesta con preguntas derivada de las variables independientes de evaluación, control, seguimiento, reservas y excedentes. Entre los resultados de la investigación, la cooperativa mostro un alto crecimiento en su cartera crediticia, pero carece del personal necesario para el Departamento de Recuperaciones, el cual sería de mejor apoyo a la gestión de cobro. Como propuesta se recomendó la contratación de un analista de crédito y riesgo por tipo de negocio para llevar un mejor control y seguimiento a los créditos otorgados. La implementación de un sistema especializado en gestión de cobro, para una mayor productividad en el Departamento de Recuperaciones.

La finalidad de una adecuada gestión de las cuentas por cobrar es coordinar los activos de la empresa para lograr maximizar el patrimonio, reducir los riesgos de pérdidas en valor y asegurar las ventas. En ese sentido, es necesario implementar medidas como políticas de crédito y cobro y definir condiciones crediticias para asegurar un funcionamiento adecuado y lograr resultados deseados.

Zelaya & Huete, (2021) abordó el tema de “Mejora en los procedimientos de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones del Norte S. de R.L de C.V”, la cual presenta con objetivo general el desarrollo de una propuesta de mejora de políticas y procedimientos a implementar en el manejo de las cuentas por cobrar en la empresa. El enfoque de la investigación es mixto ya que se permitirá identificar y discutir los métodos de cobranza para analizar los resultados de liquidez de la empresa. Como conclusiones de la investigación se determinó que el impacto de las cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa, para aumentar la rentabilidad es necesario la

recuperación de todos los costos y márgenes de las ganancias de la empresa para el buen sostenimiento de la empresa. Una deficiencia identificada en los procesos de las cuentas por cobrar es que no contaban con políticas de crédito que definieron los parámetros necesarios para el otorgamiento adecuado de créditos a sus clientes ni la forma en que debían gestionar la recuperación de los mismo.

Se identificó los beneficios de implementar una política de créditos y con los procesos de las cuentas por cobrar, entre ellos: una seguridad y aumento de la recuperación de las cuentas a través de garantías que avalen los créditos dados, el aumento de la liquidez para una buena gestión operativa de la empresa. Con una prueba piloto realizada implementando la propuesta de mejora de las cuentas por cobrar, se comprobó la efectividad con una proyección de ocho a 10 meses donde se alcanzó el índice de recuperación del 95%. (Zelaya & Huete, 2020)

Una de las investigaciones hondureñas titulada “Análisis Control de mora de la asociación de investigación para el desarrollo ecológico y socioeconómico (ASIDE)” Flores & Orellana, (2023) cuyo objetivo identificar los factores que influyen en la morosidad y proponer un plan de contingencia para mejorar la administración y los futuros proyecto; las herramientas utilizadas para determinar las propuestas de mejora se utilizaron encuestas y entrevistas, matriz metodológica y análisis de los resultados de los indicadores. Se utilizó una metodología cuantitativa, analizando los clientes mediante encuestas en las cuales se enfocaron en las variables definidas para la investigación. Con respecto a la gestión de cobros se identificó que el 50.27% que representa la proporción de encuestados que consideran que es el aspecto que ASIDE debería mejorar, ya que es un proceso en el que se genera el problema de morosidad. Se recomendó rediseñar el proceso de gestión de cobro, capacitar al personal y evaluar su desempeño mediante metas para lograr un proceso eficiente de cobro.

Torres & Matute, (2020) desarrollaron una investigación donde tenía como objetivo la situación actual de la empresa, para poder proponer un modelo de gestión financiera que permita mejorar la eficiencia y eficacia en la toma de decisiones financieras; Para la recolección de la información necesaria del objeto de estudio, se utilizó un enfoque cualitativo mediante la aplicación de una encuesta y entrevista a los propietarios y colaboradores de la empresa. También se realizó una recolección de datos históricos como el Balance General y el Estado de Resultados de la empresa. De igual manera, se hizo uso de un enfoque cuantitativo, el cual permitió evaluar

resultados numéricos de los estados financieros mediante la aplicabilidad del análisis de razones financieras y una valoración del patrimonio de esa empresa. Se propuso un modelo de gestión de cobro que ayude a llevar un mejor control en el área de crédito comercial de Tiendas Door's. El objetivo de la política de crédito es establecer pasos a seguir para el otorgamiento, análisis y control de los créditos que se ceden a los clientes. Entre los objetivos específicos de esta política de crédito se encuentran mantener un periodo promedio de cobro de 20 días máximo, establecer un monto de crédito permitido a los clientes de hasta 6000 lempiras durante el periodo promedio de cobro, mantener menos de un 10% de cuentas de crédito vencidas al mes y tener menos del 2% de deudas incobrables al año.

2.1.3 ANÁLISIS INTERNO

Se presenta información principal de la empresa, con el objetivo de conocer un poco más la gestión operativa y rasgos importantes que la caracterizan; dentro de la información contenida se describe los datos generales, ubicación, historia, sus valores, misión, visión, organigrama, FODA, entre otros y así tener un panorama más amplio de la empresa.

2.1.3.1 DATOS GENERALES DE LA EMPRESA

Industria Procesadora de Alimentos (IPRA) con su sede principal ubicada en la ciudad de Tegucigalpa, Honduras, dedicada a la distribución de la línea Novalife la cual son suplementos alimenticios ligados a línea de la salud y su línea Phillips Avent la cual cuenta con productos para el cuidado de la madre y el bebé.

Actualmente su línea Novalife lleva 22 años de presencia en el mercado hondureño y su línea del cuidado materno lleva 16 años; ambas atendiendo a farmacias, supermercados, tiendas nutricionales, tiendas de bebé, entre otras. La empresa cuenta con 753 clientes activos hasta la fecha, IPRA realiza la distribución de todos sus productos a cada uno de sus clientes.

Cabe resaltar que IPRA es el distribuidor exclusivo de la línea Phillips Avent en Honduras, mientras que su línea Novalife cuenta con su producción total aquí en Tegucigalpa, por lo cual es un producto netamente hondureño, con el tiempo han ido innovando en sus fórmulas y creando nuevos productos para lograr ser más competitivo en el mercado hondureño.

La línea Novalife cuenta con varias presentaciones como ser leche, capsulas y fibras, 11 productos en total, destacando Menopause por ser el más vendido, mientras que su línea Avent cuenta con 81 productos de diferente variedad, las Tetinas Flujo rápido es el más vendido a nivel nacional.

2.1.3.2 HISTORIA DE LA EMPRESA

Industria Procesadora de Alimentos (IPRA) Comenzó con dos empleados, donde su rubro fue en primera instancia el concentrado de animales, ubicada en Amarateca, Tegucigalpa, contaban con una planta de procesamiento del concentrado, este de distribuía al mercado local. Se producía alimento para bovino, avícola y alimento para la Cámara de Cultura. Un inversionista les hizo una propuesta de compra y lograron vender la planta de procesamiento.

La empresa estuvo inactiva de dos a tres años, ya para el año 2001 se volvió a reactivar la empresa, cabe mencionar que existen otras dos empresas hermanas, una de ellas es Corporación Andifar quien es la encargada de producir todos los productos incluyendo los suplementos y medicinas, Droguería Andifar que es la empresa que distribuye todos los medicamentos que no generan impuestos sobre ventas e IPRA que se dejó para todos aquellos productos que generen impuestos sobre ventas comercializando así su línea Novalife atendiendo farmacias, supermercados, tiendas nutricionales. Ya para el año 2007 se obtiene la distribución exclusiva de la línea Phillips Avent para Honduras, con productos para el cuidado de la madre y el bebé.

2.1.3.3 UBICACIÓN DE LA EMPRESA

La empresa Industria Procesadora de Alimentos actualmente cuenta con sus instalaciones principales en la ciudad de Tegucigalpa, Francisco Morazán, Honduras; su ubicación se encuentra a 200 metros adelante de leche sula, Colonia Kennedy, Zona Jacaleapa, Carretera a UNITEC.

Además, cuenta con una sucursal en la ciudad de San Pedro Sula, Cortes, Honduras; su ubicación se encuentra 1 Calle, entre 1- 2 Ave., Blvd. Medina Concepción Edificio Metro centro, Locales # 9 y 10.

2.1.3.4 RADIO DE ACCIÓN

Industria Procesadora de Alimentos brinda sus productos de la línea Novalife y Avent en todo Honduras, Gracias a que la empresa cuenta con dos sucursales en Honduras pueden realizar la distribución a nivel Nacional de sus productos.

2.1.3.5 MISIÓN DE LA EMPRESA

Somos una empresa familiar dedicada a la industria Farmacéutica que desarrolla, fabrica y comercializa productos destinados a mantener y mejorar la salud de nuestros clientes. Apoyados por nuestro personal altamente calificado y comprometido, cumplimos con los estándares de calidad exigidos por la Organización Mundial de la Salud, sumado a nuestros valores, compromiso social y ética profesional, brindamos el mejor producto a nuestros consumidores.

2.1.3.6 VISIÓN DE LA EMPRESA

Convertirse en una de las empresas farmacéuticas más innovadoras y exitosas en las áreas de desarrollo, calidad y manufactura a nivel regional; ofreciendo medicamentos ético-genéricos de calidad, satisfaciendo la demanda y necesidades del mercado Centroamericano y del Caribe, para mejorar la salud de nuestra comunidad y la economía del país. Comprometidos a seguir trabajando de generación en generación, basados en nuestros valores y tradiciones familiares-empresariales.

2.1.3.7 VALORES DE LA EMPRESA

Valores específicos fundamentales:

- Estamos comprometidos con el trabajo que se realice.
- Ser respetuosos con la familia, colaboradores y con las personas con quienes nos relacionamos.
- Honrados en todos nuestros actos, manteniendo la honestidad y cuentas claras en el manejo de los recursos.
- Ser emprendedores, dinámicos e innovadores en el desempeño como miembros de la empresa-familiar.

- Aplicar principios de austeridad en el manejo de los recursos.
- Manejamos nuestros negocios con ética y responsabilidad.
- Mantener permanentemente la comunicación oportuna al grupo familiar involucrado en los negocios.
- Respeto. Nos caracterizamos por cumplir con nuestros compromisos y queremos que las futuras generaciones lo continúen haciendo, estamos conscientes que la comunicación es importante para la toma de decisiones, por lo que mantendremos debidamente informados a los hijos sobre los proyectos y resultados de la/s empresa/s en función de su grado de madurez, de su edad y circunstancias. Buscaremos los medios necesarios para conseguir que los hijos valoren y aprendan el amor por la empresa para que constantemente evolucione y se adapte a las exigencias de cada momento, analizando experiencias propias y ajenas.
- Unidad y consenso. El mecanismo primario para tomar decisiones será el consenso en una primera instancia, por lo que será necesario realizar los mayores esfuerzos para llegar a establecer acuerdos que se ajusten a los intereses de la familia y de la empresa por sobre intereses personales de sus miembros.

Al presentarse situaciones irreconciliables sobre la Empresa entre los miembros de la familia luego de haberse esforzado por lograr acuerdos, los Firmantes se comprometen a someter el caso a mediación del Consejo de Familia y al no encontrar solución buscarán ayuda externa, contratando a profesionales especializados en el campo relacionado, que puedan contribuir a dilucidar el tema o por lo menos brindar un sustento profesional objetivo que posibilite luego definir opciones representada por una mayoría simple.

- Profesionalidad y solidaridad. La gestión de la/s empresa/s se regirá aplicando criterios estrictamente profesionales. La familia a través de la/s empresa/s, en la medida de las posibilidades económicas, podrá ayudar a un miembro familiar a conseguir sus aspiraciones profesionales cuando lo solicite y sea consistente con su conducta, comportamiento y esfuerzo personal hacia la empresa.
- Liderazgo y transparencia. La alta dirección de la/s empresa/s se confía en las personas más idóneas debido a sus competencias, experiencias, cualidades y otras capacidades exigidas. La delegación debe ir acompañada de un esquema sistemático de comunicación, que asegure la

transparencia en la toma de decisiones en los diferentes Ámbitos de Gobierno. Se llevan a cabo reuniones formales y se levantan actas que serán firmadas por los asistentes. Los acuerdos tomados en el Consejo de Administración y en el Consejo de Familia, serán de estricto cumplimiento.

Para conservar la cultura y las tradiciones, los padres inculcarán el diálogo, el debate interno y enseñarán a sus descendientes la historia, principios y valores de la familia y la empresa.

2.1.3.8 ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA

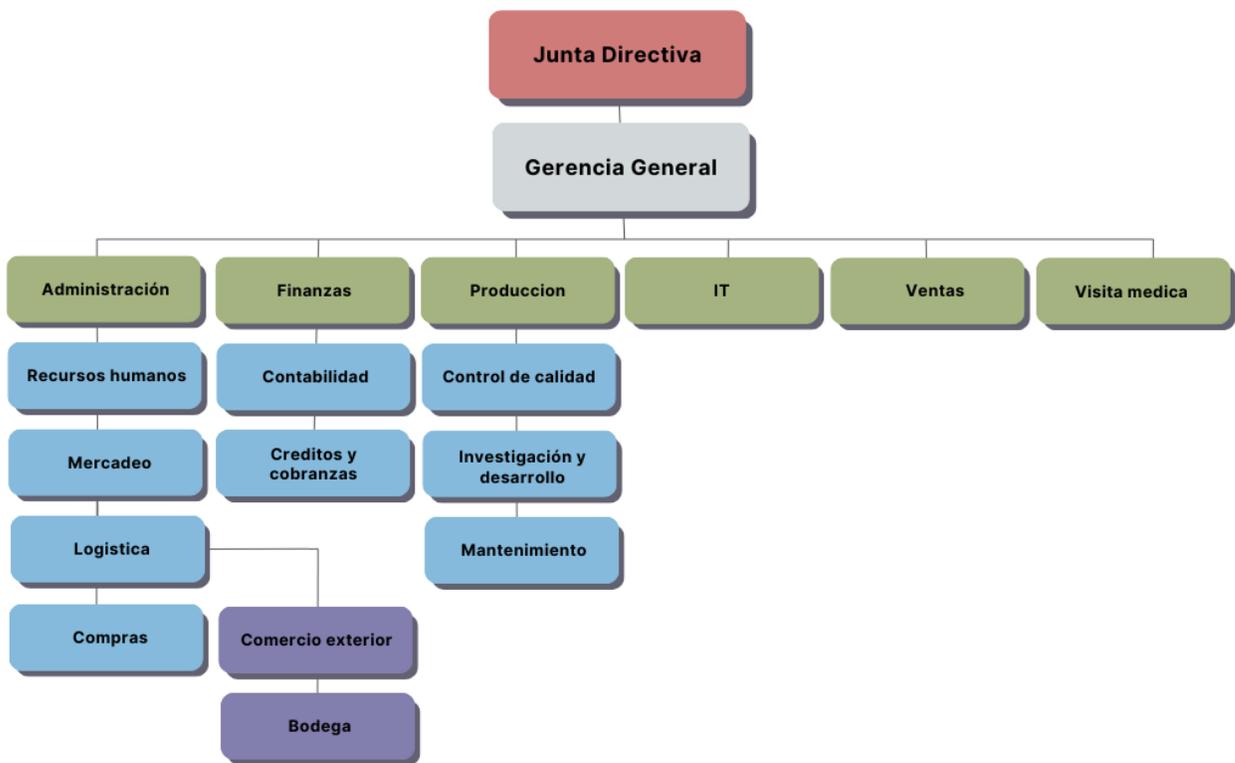


Figura 1. Organigrama de la empresa IPRA

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA.

2.1.3.9 FODA

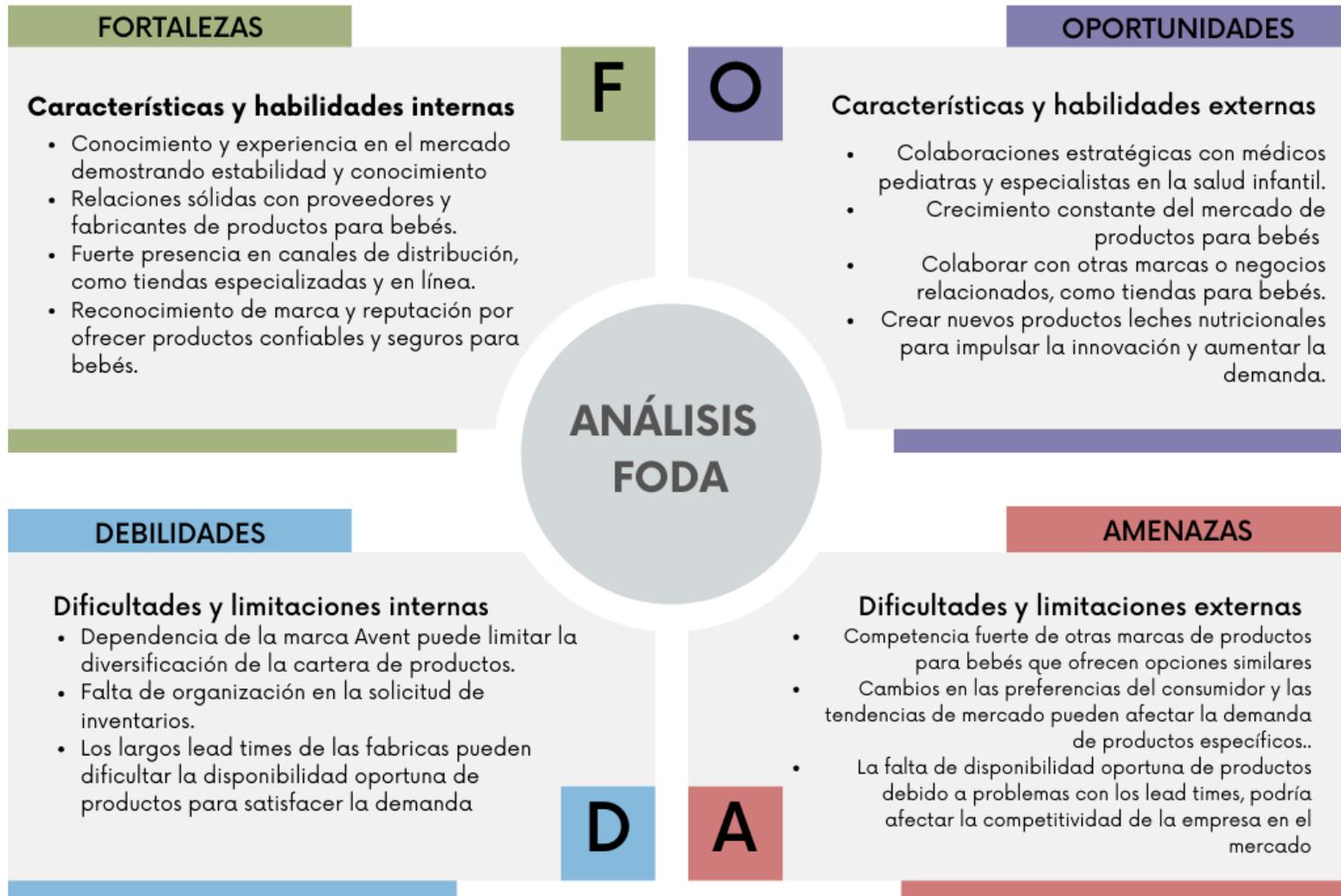


Figura 2. FODA de la empresa

Fuente: Elaboración propia.

2.2 CONCEPTUALIZACIÓN

La terminología clave para el desarrollo de la investigación se presenta a continuación.

2.2.1 ACREEDOR

Toda persona física o moral que tiene derecho a exigir de otra una prestación cualquiera. Toda persona física o moral que en un negocio entrega valores, efectos, mercancías, derechos o bienes de cualquier clase y recibe en cambio una promesa de pago o un crédito que establezca o aumente un saldo a su favor. (Rubí, 2003)

En una de las definiciones más recientes del concepto de acreedor se planteó: “Persona o institución que tiene derecho a pedir el cumplimiento de alguna obligación o la satisfacción de una deuda.” (Corporación Financiera Nacional (CFN), 2018, pág.1)

2.2.2 ADMINISTRACIÓN

En la antigüedad el término Administración se definió como:

"Un proceso social que lleva consigo la responsabilidad de planear y regular en forma eficiente las operaciones de una empresa, para lograr un propósito dado" (Ponce, 1978, pág.16)

Posteriormente en el año 2018 se reformula según la Corporación Financiera Nacional como una:

“Técnica que tiene por objeto la obtención de recursos financieros que requiere una persona o empresa, incluyendo el control y adecuado uso de los mismos, así como el control y protección de los activos” (Corporación Financiera Nacional (CFN), 2018, pág.1)

2.2.3 ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

El concepto de Administración Financiera ha evolucionado conforme el tiempo, donde en 1980 según el autor Aldena lo definió de la siguiente manera:

Se sitúa así dentro del marco de un proceso racional de toma de decisiones. Si bien las etapas que cumplen un proceso racional de toma de decisiones pueden describirse de distintas formas, entendemos que podemos reunirlos del siguiente modo: Fijación por objetivos, Diagnóstico de problemas, Búsqueda de alternativas, Evaluación de alternativa, Selección de la mejor, Puesta en práctica, Control de resultados. (Aldena, 1980, pág.1)

En el 2003, según el autor Rubí destaca casi las mismas actividades que se habían mencionado en 1980, pero con otros nombres, que se muestran a continuación:

Técnica que tiene por objeto la obtención de recursos monetarios que requiere una empresa, incluyendo el control y adecuado uso de los mismo, así como el control y protección de los activos

de la empresa. Comprende las siguientes actividades: planificación y control financiero, administración del capital de trabajo, inversiones en activo fijo y soluciones sobre estructura de capital. (Rubí, 2003, pág.29)

2.2.4 ANÁLISIS DE CRÉDITO

Sobre el análisis de crédito los conceptos tienen diferentes enfoques, el primero que se menciona es dirigido a la recuperación más de la cartera crediticia de una empresa, definido como:

El análisis, evaluación o investigación de crédito, es la fase del estudio contable y económico-financiero que realiza un banco o instituto financiero. Hacen este estudio con el fin de apreciar y poner de manifiesto los factores que posibilitan o que impiden la recuperación normal del dinero que se está solicitando. Se busca, pues, evaluar la naturaleza y la extensión del riesgo, entendiéndose por éste la posibilidad de que no se puedan recuperar las cantidades dadas en préstamos o que se demore o se retarde su cancelación. (*Curso de formación profesional bancaria*, s. f., pág.55)

Y así como lo menciona Horne & Wachowicz en el 2002 es para realizar el análisis de crédito cuando se le quiere otorgar a un cliente:

Las empresas deben realizar un análisis de crédito de los solicitantes. En la práctica, la recopilación de datos y su análisis están muy relacionados. Si, con base en la información inicial de crédito, una cuenta importante parece relativamente riesgosa, el analista de crédito deseará obtener más datos. Es probable que el valor esperado de la información complementaria exceda el costo de adquirirla. Con base en los estados financieros de un solicitante de crédito, el analista de crédito debe estudiar las razones. (Horne & Wachowicz, 2002)

2.2.5 ANÁLISIS FINANCIERO

En los años 2000, planteó una definición del análisis financiero como:

“Procedimiento utilizado para evaluar la estructura de las fuentes y usos de los recursos monetarios. Se aplica para establecer las modalidades bajo las cuales se mueven los flujos de efectivo y explicar los problemas y circunstancias que en ellos influyen” (Rubí, 2003, pág.42)

En una versión más consolidada y actualizada de la definición de Análisis Financiero:

“Podemos definir el análisis financiero como el conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación y las perspectivas de la empresa.” (M. C. Padilla, 2014)

2.2.6 CALIFICACIÓN DE CRÉDITO

“Evaluación de la solvencia moral y económica de los deudores a través de diversos mecanismos de apoyo.” (Corporación Financiera Nacional (CFN), 2018, pág.2)

Según Ospina, (2001) se pueden clasificar de la siguiente manera: “Los créditos y contratos comerciales se calificarán como: crédito o contrato normal, crédito o contrato aceptable, crédito o contrato deficiente, crédito o contrato de difícil cobro, crédito o contrato incobrable”

2.2.7 CARTERA DE CRÉDITO

“La cartera de créditos definida como el conjunto de valores activos (colocaciones representadas por títulos de crédito) que posee un intermediario financiero, constituye el mayor de los activos y la más importante fuente generadora de utilidades para la institución”. (Arias, 1993)

En una definición más reciente se planteó como: “Monto total de los préstamos que hacen todos los intermediarios financieros.” (Gudino, 2011)

2.2.8 CARTERA VENCIDA

“Monto de la cartera bruta que se encuentra en mora de pagos.” (Gudino, 2011)

En una definición más reciente se planteó como:

Las carteras de crédito vencidas son las cuentas por cobrar que tiene una institución bancaria, cooperativa u empresa cuya fecha de pago ya venció y no se han cobrado. Cuando un deudor tiene atraso de pago por más de un día en su fecha de vencimiento se le empieza a considerar como cliente moroso, pero dependiendo del tipo de crédito y de las condiciones de este, cuando el deudor se empieza a atrasar en promedio por más de dos o tres meses, el acreedor empieza a considerar que su dinero está en riesgo de pago. (Sades, 2019, pág.25)

2.2.9 COBRANZA

Castro & Castro (2014), definió que la cobranza más como los documentos que se generan para poder presentar los documentos para pago, como se explica a continuación:

“La cobranza es el proceso formal de presentar al girado un instrumento o documento para que los pague o acepte: pagaré, letras de cambio, documentos de embarque u otro título valor”. (Castro & Castro, 2014, pág.61)

El cobro de una cuenta pendiente de pago como resultado de una venta realiza a crédito, lleva la transacción a una conclusión adecuada.

En el año 2021, se hace una actualización al término definiendo que la cobranza es un proceso para cumplir sus compromisos:

“Cobranza es el mecanismo para hacer cumplir los compromisos asumidos, bien sea en función de un crédito otorgado o simplemente en el pago de facturas. Asimismo, podría actuar como un proceso cancelatorio del crédito”. (Castillo, 2021)

2.2.10 CRÉDITO

El término crédito ha mantenido su significado en el tiempo, así como la definió Clainche en 1996:

Puede definirse el crédito como el cambio de una prestación presente por una contraprestación futura. A diferencia de un cambio de contado, que implica la entrega simultánea de las prestaciones por las dos partes que intervienen en él; en el cambio a crédito, una de las partes entrega de inmediato un bien o presta un servicio y el pago correspondiente lo recibe más tarde. Una operación de crédito se caracteriza, pues, por la intervención del tiempo. En ella, uno de los participantes debe esperar durante cierto lapso que el otro cumpla con la ejecución de la obligación contraída, debe hacerle confianza. (Clainche, 1996)

“Los principales factores que deben tomarse en consideración para decidir si un crédito se otorga o no, son: por qué cantidad y en qué términos y condiciones están comprendidos en lo que comúnmente se conoce como las C’s del crédito”. (Castro & Castro, 2014, pág.12)

Las C’s del crédito son: Carácter, capacidad, capital, condiciones, Cobertura y Colateral.

2.2.11 CUENTAS POR COBRAR

“Cantidades que los clientes de una empresa adeudan a esta por concepto de la compra a crédito de bienes o servicios.” (Berk & Demarzo, 2008, pág.1034)

Con el transcurso de los tiempos distintos autores han presentado sus definiciones. Rendón, (2022) planteó: “Las cuentas por cobrar son derechos a cobrar en efectivo producto de ventas a crédito os préstamos realizados por la empresa” (pág.118).

2.2.12 DEUDA

“Cantidad de dinero o bien que una persona, empresa o país debe a otra y que constituyen obligaciones que se deben saldar en un plazo determinado. Por su origen la deuda puede clasificarse en interna y externa; en tanto que por su destino puede ser pública o privado.” (Rubí, 2003, pág.172)

Este concepto también se planteó como pasivo: “Los pasivos son obligaciones actuales, deudas, en que la empresa incurre en el ejercicio de su actividad. Estas derivan de cualquier transacción o hecho pasado que genere una segura o posible deuda que en un futuro puedan originar la entrega de activos para su cancelación.” (Alcarria, 2008, pág.26)

2.2.13 ENDEUDAMIENTO

“Diferencia entre el monto de la colocación y la amortización de la deuda. Es la diferencia que resulta de la confrontación entre la colocación de títulos de crédito y la amortización del principal. Disposiciones menos amortizaciones de deuda.” (Rubí, 2003, pág.197)

También se planteó como: “La definición del endeudamiento como la simple existencia de obligaciones exigibles cuyo valor excede del que cabe atribuir a los distintos bienes que integran el patrimonio del deudor puede aplicarse a cualquier supuesto.” (Sánchez, 2004, pág.117)

2.2.14 ESTADOS FINANCIEROS

Desde la antigüedad se ha implementado el término de Estado Financieros, con el transcurso del tiempo se ha ido actualizando la información que deben contener, siendo esencial para conocer la salud financiera de las empresas, Fridson, (1997) planteó:

“El análisis de los estados financieros es una técnica esencial para una variedad de ocupaciones incluyendo la gestión de inversiones, la financiación de sociedades, la concesión de préstamos comerciales y la concesión” (pág.15).

“Reportes de contabilidad emitidos por una empresa (por lo general en forma trimestral y anual) que contienen información sobre su desempeño pasado.” (Berk & Demarzo, 2008, pág.1035)

2.2.15 ESTRATEGIA

En la antigüedad J. Paul Peter y James H. Donnelly explican la importancia de la estrategia en la planificación de la siguiente manera:

El papel de las estrategias en la planificación consiste en identificar los enfoques generales que la empresa utilizara para alcanzar sus objetivos organizativos e implica la selección de las principales direcciones que tomara la organización para el logro de esos objetivos.(Ediciones Díaz de Santos, 1998, pág.19)

En una de las definiciones más recientes de estrategia se planteó como:

“Es el establecimiento de ciertos objetivos y los planes de acción para alcanzarlos.” (Corporación Financiera Nacional (CFN), 2018, pág.5)

2.2.16 FINANZAS

El concepto finanzas desde el 2003 a la actualidad no ha evolucionado mucho ya que mantiene la misma lógica, así lo destacan los autores Gitman en el 2003 y Parra en el 2019:

Las finanzas se pueden definir como el arte y la ciencia de administrar el dinero. Virtualmente todos los individuos y organizaciones ganan u obtienen dinero y lo gastan o lo invierten. Las finanzas están relacionadas con el proceso, las instituciones, los mercados y los instrumentos implicados en la transferencia de dinero entre individuos, empresas y gobiernos. (Gitman, 2003)

Parra, (2019) en su definición de finanzas menciona: “Es el conjunto de actividades relacionadas con la obtención y administración de activos financieros”.

2.2.17 GESTIÓN DE COBRANZA

Para el año 2017 definió gestión de cobranza como:

Es la acción que tiene por finalidad obtener la cancelación de una cuenta vencida. Si bien es cierto que, en el caso de clientes morosos, a veces se utiliza el teléfono para solicitar el pago. La comunicación escrita puede ser más efectiva para la gestión de cobranza. (Rojas, 2017, pág.258)

Si bien antes, únicamente se definía como la acción de cobrar, pero se observó que para el año 2021 el concepto de amplio y le dio la importancia que debe ser, tal y como se explica a continuación:

La gestión de cobranza es una herramienta importante para la gerencia financiera la cual permite mejorar el capital de trabajo y maximizar el valor de la empresa, por lo tanto, su objetivo es garantizar que el proceso sea concluido de manera oportuna y total, rigiéndose por el principio básico que una venta al crédito solo está realizada cuando el valor de la misma ingresa a la caja. (Mogollón Gómez, 2021, pág.2)

2.2.18 INDICADORES FINANCIEROS

También conocidos como razones financieras:

Una razón financiera es una operación matemática (aritmética o geométrica) entre dos cantidades tomadas de los estados financieros (balance general y el estado de resultados) y otros informes y datos complementarios. Se realiza para llevar a cabo un estudio o análisis de cómo se encuentran las finanzas de la empresa; también pueden ser usadas como indicadores de gestión. (Toro, 2014, pág.133)

En una de las definiciones más recientes se planteó:

Los indicadores financieros son herramientas gerenciales que permiten evidenciar la información obtenida de los saldos contables, cuyo uso correcto permite la toma de decisiones. Un indicador de gestión representa la expresión cuantitativa del comportamiento del desempeño de un proceso, cuya dimensión al compararse con un nivel de referencia, puede demostrar evidencias de desviación sobre las que se toman acciones preventivas o correctivas de acuerdo al caso. (Párraga Franco et al., 2021, pág.3)

2.2.19 LIQUIDEZ

El término liquidez se ha mantenido durante el tiempo, entendiéndolo como la facilidad que tiene una empresa para enfrentar sus obligaciones.

“Es la mayor o menor facilidad que tiene el tenedor de un título o un activo para transformarlo en dinero en cualquier momento.” (La Hipotecaria, s. f., pág.5)

Para años recientes este concepto se planteó como: "La capacidad de la empresa para atender a las obligaciones de pago que tienen vencimiento en un horizonte temporal próximo, generalmente menor o igual a un año". (Rosario & Díaz, 2017, pág.79)

2.2.20 MOROSIDAD

El concepto morosidad no ha variado mucho en el tiempo, ya que tanto en el año 2003 como en el año 2022 sigue siendo el mismo.

“Es el retraso en el cumplimiento de una obligación de pago; es decir que a pesar de que el cliente no ha pagado la factura el día del vencimiento, acaba finalmente pagando la deuda en su totalidad.” (Brachfield, 2003, pág.32)

“El concepto de «mora» se refiere al incumplimiento de los clientes en el pago de los compromisos vencidos de intereses y capital de los préstamos o créditos concedidos.” (Pampillón et al., 2022)

2.2.21 SITUACIÓN FINANCIERA

Situación financiera de una empresa, se refleja la información contable o ya sea financiera en una fecha determinada que da un panorama de cómo está la empresa en esa fecha.

“El estado de situación financiera, también llamado estado de situación financiera o estado de posición financiera, que muestra información relativa a una fecha determinada sobre los recursos y obligaciones financieros de la entidad.” (Fuentes, 2019)

Para el año 2021 definió situación financiera enfocada en el área de contabilidad como:

“La situación financiera de una entidad es la relación entre los activos, los pasivos y el patrimonio en una fecha concreta, tal como se presenta en el estado de situación financiera.” (Martínez et al., 2021, pág.466)

2.2.22 POLÍTICA

“Una política es el curso general de acción para situaciones concurrentes, encaminada a alcanzar los objetivos establecidos”. (Morales Castro & Morales Castro, 2014)

La definición de política se definió en el año 2023 cómo:

La política es una actividad orientada en forma ideológica a la toma de decisiones de un grupo para alcanzar ciertos objetivos. También puede definirse como una manera de ejercer el poder con la intención de resolver o minimizar el choque entre los intereses encontrados que se producen dentro de una sociedad. (*Política*, s. f.)

2.2.23 POLÍTICA DE COBRANZA

“Son los procedimientos que la empresa emplea para realizar la cobranza de las cuentas por cobrar cuando las mismas llegan a su vencimiento.” (Gitman, 2003, pág.242)

Para el mismo año 2003, explican que: “Las políticas de cobranza sirven para consolidar criterios, evitar arbitrariedades, al momento de reclamos, simplificar los trámites de cobro, establecer las prioridades y determinar las normas de comportamiento que deben asumir los encargados de gestionar los impagados”. (Brachfield, 2003, pág.147)

2.2.24 POLÍTICA DE CRÉDITO

En el año 2007 se explicaba la importancia de una política de crédito la cual menciona que:

Otorgar crédito es el principal negocio de una institución y el que le genera el mayor porcentaje de sus ingresos operativos. Ahora bien, con la finalidad de alcanzar un elevado grado de eficiencia en sus operaciones fundamentales, es necesario que las decisiones que se tomen en la institución con la finalidad de canalizar los fondos captados hacia los diferentes mercados que atiende, a través de créditos, estén fundamentadas en un conjunto homogéneo de principios y normas, los cuales constituyen sus políticas o guías de acción en materia crediticia. Con base en el contenido de este concepto general podemos inferir que las políticas constituyen un marco regulatorio que confiere uniformidad y coherencia a las decisiones que se toman en una institución; y en nuestro caso específico, en materia crediticia. (Gonzalo, 2007, pág.158)

El concepto de política de crédito no ha cambiado mucho, ya que se mantiene que es de suma importancia, tal y como se menciona a continuación:

La política de crédito de una empresa es el resultado de la evaluación de numerosos factores y no se modifica de pronto a causa de un solo cambio temporal de su situación. Una inteligente política de crédito está enmarcada por el propósito de conseguir o que a la larga sea más conveniente para la empresa, y no que solo pueda ser de beneficio inmediato o temporal. (Castro & Castro, 2014, pág.43)

2.2.25 RENTABILIDAD

No existe una sola versión de la rentabilidad. Suele distinguirse entre la "rentabilidad económica" o rentabilidad de la empresa como negocio o conjunto de negocios y entre la "rentabilidad financiera", o rentabilidad que obtengan los accionistas o propietarios como retribución al capital que tienen invertido en la empresa. Son dos versiones de la "rentabilidad operativa" que en general no suelen coincidir en la práctica, tal y como veremos más adelante. (Eslava, 2010, pág.73)

Entre las definiciones más recientes se planteó como rentabilidad: “Resultado final que muestran las políticas y decisiones de índole económica usadas por las empresas” (Ortíz, 2021).

2.2.26 RIESGO CREDITICIO

En el año 2001 según el libro de Pampillón, (2001) se conceptualizó “El riesgo de crédito puede definirse como la posibilidad de incurrir en pérdidas por incumplimiento de la contrapartida de una o varias operaciones (dentro y fuera de balance).” (pág. 173)

Posteriormente para el año 2008 se definió como: “Riesgo de incumplimiento del emisor de cualquier bono que no esté exento de incumplir; es un indicativo de que los flujos de efectivo de los bonos no se conocen con certeza.” (Berk & Demarzo, 2008, pág.1043)

2.3 TEORÍAS DE SUSTENTO

2.3.1 BASES TEÓRICAS

2.3.1.1 TEORÍA FINANCIERA

Autores pioneros de la teoría: Arthur Stone Dewing y Charles W. Gerstenberg

Año de la teoría: 1920

Lugar de publicación: Estados Unidos

La teoría financiera es una colaboración por varios autores. Gómez Bezares, (1995) presentó “Panorama de la teoría Financiera” donde establece que entre los primeros pioneros de la Teoría Financiera se encuentran Arthur Stone Dewing de la universidad de Harvard y Charles W. Gerstenberg de la universidad de New York en los años veinte.

Postulados de la teoría: Dewing en 1920 presentó su obra donde aborda en cinco volúmenes los temas relaciones con las finanzas como: acciones y bonos, la promoción de empresas, administración de los ingresos, expansión, fracaso y organización de las empresas. Se le denominaba “enfoque tradicional de las finanzas”. Gestenberg en 1924 en sus libros estudia

cómo conseguir fondos para los negocios, como utilizarlos y como distribuir los beneficios, haciendo mención cuando las empresas tienen problemas de pérdidas o cuando carecen de los fondos suficientes.

Autores que apoyan la teoría: En los años siguientes otros autores hicieron su aportación a la teoría, así como Williams (1938) formuló el principio de conservación del valor de la inversión, Schneider (1944) en su libro “Inversión e interés” propuso el primer tratado sistemático sobre la inversión al cual posteriormente aportaron autores como Joel Dean, Friedrich y Vera Lutz en el año 1951.

Evolución histórica de la Teoría Financiera: Desde sus comienzos en el siglo XX, el desarrollo de la teoría financiera ha pasado por una serie de enfoques los cuales han ayudado a la orientación de una estructura actual que es autónoma, madura y con gran solidez. Desde un enfoque descriptivo que se centraba mayormente en asuntos legales, pasando a un enfoque tradicional centrado en la organización empresarial, la liquidez corporativa, el financiamiento, la regulación de mercados de valores. En la década de 1950 hasta 1973 fue la más floreciente en cambios en la teoría determinada como un enfoque moderno, ya que se apoyaron de teorías y herramientas de las matemáticas y la economía, lo cual permitió la comprobación del comportamiento de las variables financieras que son claves tanto corporativas como de mercado. (Flórez Ríos, 2008)

A través de los años la Teoría financiera ha evolucionado en su orientación y desarrollo, en la Figura.3 se presenta como se ha clasificado la teoría financiera según su evolución y cuáles han sido los lineamientos de mayor interés.

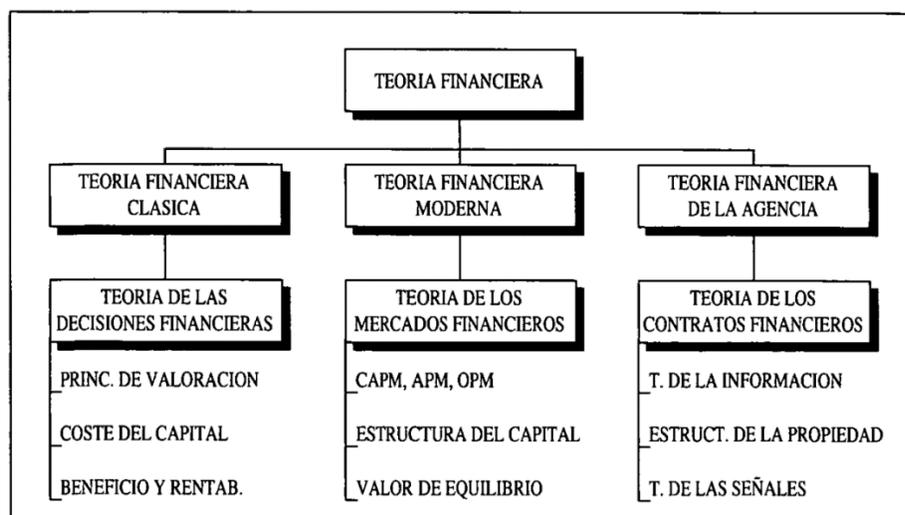


Figura 3. Evolución de la Teoría Financiera

Fuente: Azofra Palenzuela & Fernández Álvarez, 1992)

En la actualidad se constituye en siete bloques que fundamentan la teoría financiera, los cuales son: el principio de valoración, mercados eficientes, la teoría de carteras, teoría de la valoración de activos financieros, teoría de opciones, el valor, la estructura financiera y el coste de capital. La última teoría financiera es la de agencia. Se observa que la teoría financiera está compuesta por distintas teorías que permiten darles forma a los mercados financieros, una adecuada toma de decisiones financieras, los contratos financieros y el manejo del riesgo. El motor del avance de la teoría financiera ha sido por nuevas necesidades, ideas y tecnologías. (Azofra Palenzuela & Fernández Álvarez, 1992)

Vigencia de la teoría: Las ideas pioneras de principio de siglo no se han descartado, ni la extensa experiencia del uso de las finanzas que se ha ido implementando en las empresas.

Críticas a la teoría: Sin embargo, se han realizado críticas a los planteamientos de la teoría financiera entre ellas, se acusa a la moderna teoría financiera de haberse alejado de la realidad debido a que se utiliza un aparato económico y cuantitativo excesivo que no justifica los resultados. Al igual se ataca a los principales elementos que constituyeron el paradigma de los setenta, puesto que el objetivo financiero de la empresa es maximizar su valor en el mercado, eficientar y utilizar un adecuado modelo de valoración de activos. La investigación de Fama y French (1992) volvió a generar polémica sobre la validez el modelo CAPM dando su crítica: “el riesgo medido por beta tiene una escasa relación con las rentabilidades esperadas y estas están relacionadas con otro tipo de variables como la relación entre valor en libros y valor de mercado o el tamaño de la empresa”.

Luego se le cuestiona tal conclusión con la idea de que, si no se da la relación entre las rentabilidades medias y las betas, es porque las betas utilizadas no tienen tanta relación con las que manejan los inversores, por tal análisis y otros la beta puede continuar siendo un instrumento de interés a pesar de las diferentes en el periodo de tiempo que se utilicen. (Gómez Bezares, 1995)

Relación de la teoría con la investigación: La relación con la teoría financiera implica al evaluar cómo las políticas de crédito y cobro de la empresa IPRA impactan en su situación financiera y en la utilización de indicadores financieros claves para analizar la salud financiera de la empresa. Además, al proponer mejoras en la gestión de cobros y la toma de decisiones crediticias, la investigación busca aplicar conceptos financieros para abordar los desafíos identificados en IPRA.

2.3.1.2 TEORÍA DE CAPITAL DE TRABAJO

Autor: Gitman, Lawrence J.

Año de Publicación: 1986

Lugar de Publicación: México

Postulado de la teoría: El principal postulado de la teoría del capital de trabajo es que una empresa debe mantener un equilibrio adecuado entre sus activos y pasivos circulantes para asegurar su solvencia a corto plazo y maximizar su rentabilidad. El capital de trabajo se refiere a la inversión de la empresa en activos a corto plazo, como efectivo, valores negociables, inventarios y cuentas por cobrar, y se puede calcular como la diferencia entre los activos y pasivos circulantes de la empresa. La administración eficiente del capital de trabajo implica la gestión adecuada de cada uno de estos elementos para garantizar la liquidez de la empresa y maximizar su rentabilidad. (Rizo et al., 2022)

La teoría de capital de trabajo se refiere a la gestión de los recursos financieros que una empresa necesita para financiar sus operaciones diarias. Incluye la gestión de efectivo, cuentas por cobrar e inventarios, y se enfoca en asegurar que una empresa tenga suficiente liquidez para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. El capital de trabajo se define como la diferencia entre los activos y los pasivos circulantes, y es esencial para el éxito financiero a corto plazo de una empresa. La administración efectiva del capital de trabajo implica equilibrar la necesidad de

mantener suficiente liquidez con la necesidad de maximizar la rentabilidad y minimizar los costos. (Guerrero et al., 2010)

Gitman, Lawrence J. establece que el "capital de trabajo no es más que la diferencia entre Activos y Pasivos circulantes de una empresa." (Angulo Sánchez, 2016)

Críticas a la teoría:

Rappaport, (1986) conocido por su trabajo en finanzas corporativas y estrategia empresarial. Su crítica a la teoría del capital de trabajo se encuentra en su libro "Creating Shareholder Value: A Guide for Managers and Investors". En este libro, Rappaport argumenta que la gestión del capital de trabajo debe estar alineada con la estrategia general de la empresa y la maximización del valor para los accionistas a largo plazo.

Allen, (2010) en su libro "Principles of Corporate Finance", cuya primera edición fue publicada en 1981, Brealey y Myers abordan las críticas a la teoría del capital de trabajo al discutir cómo las decisiones de financiamiento y gestión de activos circulantes deben considerar las oportunidades de inversión y la creación de valor a largo plazo.

Brigham & Houston, (2021) en "Fundamentals of Financial Management", publicado por primera vez en 1975, Brigham y Houston critican la aplicabilidad universal de las fórmulas y modelos estándar de la teoría del capital de trabajo. Argumentan que las necesidades de capital de trabajo varían según la industria y la estrategia de la empresa.

Pandey, (2015) presenta sus críticas en "Financial Management", una obra que ha tenido varias ediciones a lo largo de los años. La primera edición fue publicada en 1988, y en diferentes ediciones, Pandey cuestiona la falta de énfasis en la gestión eficiente de los componentes del capital de trabajo.

Autores que apoyan la teoría: F. Weston y E. Brigham (1992) apoya esta teoría ya que menciona que la administración del capital de trabajo representa un papel fundamental dentro del departamento económico financiero, que debe tener especial consideración por la alta dirección de la empresa, por cuanto representa la inversión de una gran cantidad de recursos imprescindibles, para el logro de los objetivos y metas de la organización. Se definió el capital de trabajo como la diferencia entre los activos y los pasivos circulantes de una empresa. También se menciona que el capital de trabajo se utiliza para medir la liquidez de una empresa y que es esencial para la administración del activo y pasivo circulante. (Jiménez et al., 2019)

Dentro de la bibliografía revisada los autores: Gitman (2006); Tracy (1993); Weston & Brigham (1994); Maighs (1995); Bernstein (1997); Brealey (2006); Amat (1998); Demestre; Castell & González (2002); Blanco (2004); Gómez (2004); y Arévalo (2004), presentan coincidencia al referirse al capital de trabajo como el excedente del activo circulante sobre el pasivo circulante. Entendido esto como el monto del activo circulante que ha sido provisto por los acreedores a largo plazo y por los accionistas, o sea, que no ha sido suministrado por los acreedores a corto plazo. Todos estos tratadistas ponen en evidencia que el capital de trabajo está relacionado con los activos corrientes o circulantes, cuya naturaleza es la de convertirse en efectivo dentro del período de operaciones y se utiliza para cubrir todos los gastos y costos incurridos en las operaciones normales de la organización durante un período. (Angulo Sánchez, 2016)

Relación de la teoría con la investigación: El capital de trabajo comprende de los recursos financieros disponible para cubrir con las obligaciones a corto plazo de una empresa. Se relaciona con la investigación porque la teoría es esencial para comprender como la política de concesión de crédito y la gestión de cobranza afectan la situación financiera y la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Con la investigación se busca identificar las oportunidades de mejora en estas áreas para garantizar un adecuado capital de trabajo y una gestión financiera más eficiente.

2.3.1.3 TEORÍA DE CONTABLE

Autor: William Andrew Paton

Año de publicación: 1922

Lugar de publicación por primera vez: Estados Unidos

Evolución histórica de la teoría: A lo largo de la historia, la teoría contable ha experimentado tres etapas evolutivas esenciales. En la primera etapa, que abarcó desde los siglos XV hasta el XIX, se sentaron los fundamentos de la contabilidad moderna al establecer la necesidad de registros precisos, la importancia de la partida doble y la creación de los primeros libros contables. Durante la segunda etapa, desde la segunda mitad del siglo XIX hasta la primera mitad del siglo XX, la teoría contable se consolidó aún más con la formulación de principios y conceptos contables que le dieron un enfoque científico. Pensadores influyentes como Besta (1891), Gomberg (1936) y Delaporte (1685) contribuyeron a esta corriente moderna de la doctrina

contable. En la tercera etapa, a partir de la segunda mitad del siglo XX, la teoría contable se consolidó aún más y se aplicó en la práctica contable. Nuevas técnicas y herramientas, como la contabilidad de costos y la contabilidad de gestión, surgieron, fortaleciendo la importancia de la contabilidad en el ámbito empresarial y financiero contemporáneo. (Laya, 2011)

Principales postulados de la teoría: El postulado básico de la teoría de contabilidad es que la información financiera debe ser relevante, confiable y comparable para ser útil en la toma de decisiones económicas. Además, la teoría de contabilidad establece que la información financiera debe ser presentada de manera clara y comprensible para los usuarios de la misma. La teoría de contabilidad también se enfoca en la medición y registro de los recursos económicos y las transacciones financieras de una entidad, así como en la preparación de informes financieros para los usuarios internos y externos. (Archel Domench, 2007)

Degrange (1795) publicó su obra “La tenue des livres rendue facile” donde aportó a la teoría contable con El principio de la dualidad económica uno de los conceptos fundamentales de la contabilidad, que indica: “no hay deudor sin acreedor, la cuenta que recibe debe ser adeuda y la cuenta que entrega debe ser acreditada” este principio establece que toda transacción económica tiene un doble efecto en la contabilidad, lo que quiere decir que toda transacción económica afecta al menos a dos cuentas contables, una cuenta se debita y otra se acredita. También reitera la clasificación de los créditos según la escala de riesgo que representan ya sean buenos, dudosos, litigiosos y no cobrables, donde los últimos solo van a figurar “por memoria”. (Boter, 1959)

Críticos de la teoría: Wai Fong Chua (1986) con La teoría crítica en contabilidad postula que la práctica contable no está aislada de la acción social y que los fenómenos contables deben ser comprendidos desde una perspectiva histórico-social que integre tanto los aspectos financieros como los no financieros. Además, la teoría crítica en contabilidad enfatiza en la necesidad de promover procesos de emancipación social y en el abordaje de nuevos temas que analicen el hecho contable desde una perspectiva asociada con el poder, las prácticas sociales y la emancipación como proceso que promueve el cambio social. (Guao-Samper, 2020)

Hernâni Carqueja no está en total desacuerdo, pero planteó cuestiones concretas sobre la contabilidad, como la representación de la realidad, el sistema de información, el valor y el fair value, la rendición de cuentas, el comportamiento, entre otros. Además, concluye que "basta estos dos problemas, relativos a la finalidad de la actividad contable y al método de investigación para

conocer, conducen a diferentes problemas y método para responderlos. Y hay muchos problemas por resolver, y cada uno implica opciones en cuanto a la búsqueda de respuestas" En general, algunos de los problemas que se han identificado en la contabilidad incluyen la falta de uniformidad en los principios contables, la subjetividad en la valoración de los activos y pasivos, la falta de transparencia en la presentación de la información financiera, la complejidad de los estándares contables, la falta de comparabilidad entre las empresas, la falta de atención a los aspectos sociales y ambientales, entre otros. (Marques & Machado, 2016)

Autores que apoyan la teoría: Delaporte (1685) en su obra “La science des negocians et teneurs de livres” aporta a la teoría contable sobre el tema de la reducción del número de cuentas que se llevan para el manejo de la información, es el primer autor que se enfocó en la clasificación de las cuentas, asignados en tres grupos: las cuentas del propietario (capital, gastos generales, pérdidas y ganancias, entre otras), las cuentas de cosas (caja, mercaderías, cuentas por cobrar, cuentas a pagar, entre otras) y las cuentas de personas (deudores y acreedores). Este autor explica aspectos fundamentales prácticos sobre la contabilidad manteniendo elementos de la doctrina planteadas con anterioridad por sus predecesores Pacciolo (1494), Pietra (1586) y Flori (1633) con relación a las cuentas. (Boter, 1959)

Besta (1985) en su obra principal “La Regioneria” estudia los temas como la administración económica, la organización administrativa y la valoración de las cosas, al igual se planteó sobre el método de amortizaciones contables complementándolo con el postulado de valor razonable del principio de prudencia. Otros distintos autores aportan a la teoría de los cuales se destacan: Hendriksen (1974) en su obra de “Teoría de la contabilidad” hace referencia hacia la estructura de la Teoría Contable, con su aporte sobre la evolución histórica de la contabilidad desde su invención por el hombre, con énfasis a sus orígenes hasta su conformación como teoría científica. Borter (1959) en su obra “Doctrinas Contables” aporta elementos importantes para su estructuración. También Chartfield (1979) realizó un estudio destacado “Estudio Contemporáneo sobre la Evolución del Pensamiento Contable”, y Gertz (2006) con su obra “Origen y Evolución de la Contabilidad”, entre otros; son reconocidos por sus estudios sobre la evolución de la contabilidad. (Laya, 2011)

Relación de la teoría con la investigación: la teoría contable tiene relación ya que proporciona el marco para analizar y evaluar las políticas financieras y crediticias de la empresa

IPRA, así como para examinar cómo el aumento en la cartera de crédito ha afectado los estados financieros y la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras. La contabilidad desempeña un papel fundamental en el registro y seguimiento de estas actividades financieras y crediticias.

Aunque las tres teorías planteadas, teoría financiera, teoría de capital de trabajo y teoría contable están interrelacionadas y se aplican en ciertos aspectos de la investigación, la teoría financiera es la que tiene una relación más directa y completa con los objetivos de la investigación, ya que abarca aspectos financieros más amplios y se enfoca en la gestión de recursos financieros y estratégicos de la empresa Industria Procesadora de Alimentos (IPRA).

2.3.2 METODOLOGÍAS DESARROLLADAS

2.3.2.1 LA GESTIÓN FINANCIERA Y LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA SIREX MEDICA PERÚ S.A.C. PERIODO 2017 – 2019

La tesis de investigación desarrollada por Poma Garriazo et al., (2020) en la ciudad de Callao, Perú. El estudio tiene como objetivo evaluar cómo la gestión financiera errada repercutió en la liquidez de la empresa en el periodo determinado. Se fundamentó en la teoría financiera desarrollada por Azofra & Fernández (1992). El desarrollo de la investigación con enfoque cuantitativo utilizó la metodología de tipo descriptivo ya que se detallaron las características de las variables, el diseño fue no experimental sin manipulación en las variables, correlacional ya que midió la relación entre las variables y un diseño longitudinal delimitado a un periodo de tiempo. Entre los resultados, en la rotación de cuentas por cobrar oscilaron entre cero a uno los valores, en 2019 con un valor 0.66 veces fue insuficiente para sus obligaciones mensuales. El periodo promedio de cobranza demoró 541 días (18 meses) para el año 2019, el mayor tiempo en recuperar sus cuentas por cobrar. Con la ratio de prueba acida el año 2019 con resultado de 0.73 consiguiendo en ese año no tuvo liquidez suficiente a corto plazo. En conclusión, la gestión financiera errada repercute en la falta de liquidez de la empresa porque no tienen un buen control manejo de las cuentas por cobrar. Se recomendó establecer políticas de crédito que permitan la medición de la capacidad financiera de sus clientes y un mejor control de la gestión de cobros.

2.3.2.2 INDICADORES FINANCIEROS GENERADOS POR CRÉDITOS EDUCATIVOS A LOS ESTUDIANTES DE UNIGUAJIRA COMO FACTOR CLAVE EN LA ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

La investigación realizada por Palmezano Ibarra & Toncel Montesino, (2021) en Colombia realizada en el año 2021, se enfocó en analizar los indicadores financieros generados por los créditos educativos y su impacto en la gestión de las cuentas por cobrar. Un enfoque cuantitativo y un diseño no experimental de campo transversal fueron empleados para examinar los estados financieros de la institución. Un indicador clave investigado fue la teoría de capital de trabajo neto operativo, el cual se calculó para los años 2015, 2016 y 2017, arrojando valores de \$(4.746.213.039), \$34.463.473.426 y \$(8.874.372.770), respectivamente. Estos números revelaron la importancia del capital de trabajo para la salud financiera de la universidad y su capacidad para financiar operaciones a corto plazo. La investigación concluyó que los altos niveles de endeudamiento, evidenciados por un índice de endeudamiento de 0.87 y un índice de liquidez corriente de 0.68, requerían medidas para mejorar la gestión financiera. Se recomendó reducir el endeudamiento, fortalecer la gestión de cuentas por cobrar y planificación financiera, así como estrategias para incrementar la recuperación de créditos educativos a corto plazo y reducir la dependencia de los créditos a largo plazo. Estas acciones se postulan como esenciales para fortalecer la salud financiera de la universidad y garantizar su sostenibilidad a largo plazo.

2.3.2.3 ANÁLISIS FINANCIERO PARA LA MEJORA EN LA GESTIÓN CONTABLE DE UNA EMPRESA COMERCIAL, LIMA 2022

La investigación realizada por Salazar, (2022) tuvo como objetivo mejorar la gestión contable en una empresa comercial de Lima a través del análisis financiero. Empleando una metodología mixta y proyectiva, se recopilaron datos mediante fichas de registro y entrevistas, generando resultados diversos. Mediante el análisis vertical se exploró la estructura financiera, y las ratios de liquidez revelaron una prueba ácida de 0.90 y rentabilidad neta de 0.04, evidenciando desafíos de liquidez. Las conclusiones recomendaban la contratación de un profesional contable, la actualización de políticas y el fortalecimiento del control interno, además de buscar opciones de financiamiento adecuado. La teoría contable respaldó la importancia de una gestión eficaz. Además, se propusieron mejoras específicas en el ámbito de cobros y créditos, planteando la actualización de políticas para mejorar la liquidez, la implementación de controles en el análisis

de partidas por cobrar y la identificación de opciones de financiamiento para impulsar el capital de trabajo. En conjunto, la investigación combinó análisis financiero y teoría contable para proponer mejoras sustanciales, subrayando la crucial importancia de una gestión contable sólida para el éxito sostenido de la empresa comercial.

2.4 MARCO LEGAL

2.4.1 PRIMEROS 15 PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS EN HONDURAS

Decreto No. 160-95

Fecha: noviembre 1995

Presidente: Carlos Roberto Reina Idiáquez

Secretario: Efraín Moncada Silva

En este decreto Moncada Silva, (1995) establece en su pronunciamiento No. 2 sobre la Contabilidad Financiera, Cuentas por cobrar:

Alcance

1. Este Pronunciamiento establece los principios de contabilidad aplicables a las cuentas por cobrar de empresas comerciales e industriales, se excluyen los aspectos relacionados con instituciones bancarias, almacenes generales de depósito, de seguro y finanzas y financieras.

Definición

2. Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto similar.

Clasificación

9. Considerando su exigibilidad, las cuentas por cobrar deben ser clasificadas a corto y largo plazo. Se considera como cuentas por cobrar a corto plazo cuyo vencimiento es dentro de un plazo no mayor de un año posterior a la fecha de balance.

12. Dentro del primer grupo se deben presentar los documentos y cuentas a cargo de clientes de la entidad, derivados de la venta de mercancía a prestación de servicios, que representen la actividad normal de la misma.

13. En el segundo grupo, deberán mostrarse las cuentas y documentos por cobrar a cargo de otros deudores, agrupándolos por conceptos y de acuerdo con su importancia.

14. Estas cuentas se originan por transacciones distintas a aquellas para las cuales fue constituida la entidad tales como: préstamos a accionistas, a funcionarios y empleados, reclamos, compañías seleccionadas, etc.

18. Las estimaciones para cuentas dudosas, así como las estimaciones para descuentos, devoluciones y bonificaciones aplicables, deben ser mostradas en el balanceo general como deducciones a las cuentas por cobrar. En caso de que se presente saldo neto, deben mencionarse en nota a los estados financieros los importes de dichas estimaciones.

Revelaciones

21. Las cuentas y documentos por cobrar a cargo de los funcionarios, los empleados o las compañías relacionadas deberán mostrarse separadamente.

23. Se requiere revelación de pérdidas contingentes que resulten de garantías de recompra de cuentas por cobrar que han sido vendidas o en otra forma asignadas. La revelación incluirá la naturaleza y monto de la garantía. Cualquier otro gravamen sobre la cartera deberá ser revelado adecuadamente.

Caso especial

Las cuentas y documentos por cobrar a largo plazo, que son derechos contractuales de recibir una suma de dinero a una fecha fijo o determinable, deben contabilizarse a su valor actual. Esto significa debe darse consideración a los intereses no pactados o que están muy por debajo de la realidad, excluyéndose de esta regla las cuentas con compañías relacionadas.

2.4.2 LEY SOBRE NORMAS DE CONTABILIDAD Y DE AUDITORÍA

Decreto No. 189-2004

Fecha: diciembre 2004

Presidente: Ricardo Maduro

Secretario: William Chong Wong

Esta ley pretende establecer una exigencia de carácter internacional, es que los estados financieros preparados al nivel del sector privado como público, reflejen de manera real, objetiva y transparente la situación económica financiera de cada uno de los integrantes del respectivo sector, generando la tan ansiedad credibilidad en el ámbito interno e internacional.

Artículo 22.- Aplicación de Normas

Una vez que haya entrado en vigencia la presente ley, las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF's) y las Normas Internacionales de Auditoría (NIA's) adoptadas por la Junta Técnica de Normas de Contabilidad y Auditoría, empezarán aplicarse en la elaboración y preparación de los estados financieros, a partir del uno de enero del año dos mil ocho, sin perjuicio de que las normas o principios de contabilidad de aceptación general, así como las normas de auditoría utilizadas o aplicadas actualmente, continuarán vigentes. (Chon Wong, 2004)

2.4.3 ACUERDO NO.4 NORMA HONDUREÑA DE CONTABILIDAD NO.2 (NHOC-2). DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR

Decreto: Acuerdo No.4 2009

Fecha: 25 de julio del 2009

Presidente: Héctor P. Flores Torres

Secretaria: Jorge. A Flores Padilla

“Las cuentas por cobrar son activos financieros creados por la entidad a cambio de suministrar efectivo, bienes o servicios directamente al deudor.” (Flores Padilla, 2009)

Para el criterio de medición:

Inicialmente se reconocen al costo y luego al costo amortizado. Luego se realiza la estimación sobre la cartera de cuentas y documentos por cobrar aplicando uno de los métodos presentados a continuación:

Método por deudor individual

Se aplica cuando la entidad cuenta con un sistema para clasificar su cartera con base a la morosidad, según los días que incumplen los plazos establecidos en la política de crédito, se representa con los siguientes porcentajes:

Tabla 1. Porcentajes de Mora

Rango de mora en días	Categoría	Porcentaje
0 - 30	A	0%
31 – 60	B	10%
61 – 90	C	25%
91 – 120	D	50%
121 – 150	E	75%
151 o más	F	100%

Fuente: Flores Padilla, (2009).

Para la clasificación de las categorías se considerará el saldo total de cada cliente. El cliente estará en la categoría donde tenga el saldo en morar más antiguo.

Método global en base a los días promedio en cartera

Cuando no se tiene un sistema para clasificar a los clientes por su morosidad, aplica a este tipo de medición, donde los casos por días de rotación se aplican los siguientes porcentajes:

Tabla 2. Porcentajes de cartera

Días promedio en cartera	Porcentaje
Hasta 30 días	0%
De 31 a 90 días	2% a 5%
De 91 a 120 días	10%
De 121 a 180 días	50%
De 181 a 359 días	80%
Más de 360 días	100%

Fuente: Flores Padilla, (2009).

La entidad deberá divulgar:

1. Segregación de cuentas por cobrar según origen
2. Movimiento de la estimación para cuentas de cobro dudoso
3. Tasa efectiva de interés
4. Concentración del riesgo crediticio
5. Método usado para calcular la estimación para cuentas por cobrar
6. Monto de las cuentas por cobrar en garantía de préstamos a cargo de la entidad
7. Saldos en moneda extranjera

8. Saldos con vencimiento de más de 12 meses
9. Cambio del método de la estimación de la provisión para las cuentas incobrables y efecto en la estimación contable.

2.4.4 NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA (NIIF)

Honduras adopta las NIIF aplicadas a las empresas Públicas como Privadas en base a las siguientes resoluciones:

Resolución: JTNCA 001/2010

Fecha: 16 de septiembre del 2010

Presidente: Nelson Alonso Benavidez (Junta Técnica de Normas de Contabilidad y Auditoría)

Secretario: Marco Tulio Mendieta

Mandato presidencial: Porfirio Lobo Sosa

Congreso Nacional: Juan Orlando Hernández

RESUELVE:

TERCERA: Para efectos de la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF-completas) o Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF-PYME), se establecen las siguientes fechas:

a) Las entidades bajo el marco regulatorio de la Comisión Nacional de Banca y Seguros (CNBS), establecerán su fecha de transición el primero de enero de dos mil once (01-Ene-2011), y fecha de aplicación efectiva primero de enero de dos mil doce (01-Ene-2012). (Mendieta, 2010)

Resolución: JTNCA 074-12/2019

Fecha: 20 de diciembre del 2019

Presidente: Héctor Mejía Sagastume (Junta Técnica de Normas de Contabilidad y Auditoría)

Secretario: Daniel Antonio Fortín

RESUELVE:

b) Las instituciones públicas o privadas con o sin fines de lucro no supervisadas por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros que cotizan en bolsa de valores o que capten recursos del público o que realicen intermediación financiera con recursos del Estado o de donantes nacionales o extranjeros, así como, aquellas entidades públicas o privadas con o sin fines de lucro que tengan responsabilidad pública de rendir cuentas de acuerdo con las NIIF, aplicarán en la preparación y presentación de sus Estados Financieros con Propósitos de Información General, las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF Plenas). (Fortín, 2019)

c) Las entidades privadas con o sin fines de lucro que realicen actividades económicas distintas a las indicadas anteriormente [en los incisos a) y b)], podrán optar por aplicar en la preparación y presentación de sus Estados Financieros con Propósitos de Información General, las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF Plenas) o la Norma Internacional de Información Financiera para las Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES). (Fortín, 2019)

Las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) 39 establece los principios para el reconocimiento, la medición, la presentación y la revelación de los instrumentos financieros, incluyendo las cuentas por cobrar y la cartera crediticia. Esta norma establecía los criterios para la clasificación y medición de los instrumentos financieros, así como los requisitos para la contabilización de las pérdidas por deterioro. En el contexto de las cuentas por cobrar y la cartera crediticia, así mismo establece los principios para la contabilización de las provisiones para pérdidas crediticias esperadas y la contabilidad de coberturas. Sin embargo, la NIC 39 fue reemplazada por la NIIF 9 Instrumentos financieros, que introduce cambios significativos en la clasificación y medición de los activos financieros y en la contabilización de las pérdidas por deterioro, incluyendo las cuentas por cobrar y la cartera crediticia. (Deloitte, 2016)

En particular, la NIC 39 establece que las cuentas por cobrar y la cartera crediticia debían ser clasificadas como activos financieros y medidos inicialmente al costo amortizado. La norma requería que las empresas evaluaran periódicamente si existían indicios de deterioro en sus cuentas por cobrar y la cartera crediticia, y que contabilizaran las pérdidas por deterioro utilizando el método de pérdida incurrida. También establece los principios para la contabilidad de coberturas, que permitía a las empresas reducir la volatilidad en sus resultados financieros al contabilizar los

cambios en el valor justo de los instrumentos financieros utilizados para cubrir riesgos específicos. En el contexto de las cuentas por cobrar y la cartera crediticia, la contabilidad de coberturas podía utilizarse para reducir el riesgo de pérdidas crediticias. (Deloitte, 2016)

La NIIF 9 Hablan acerca de las cuentas por cobrar y la cartera de créditos; establece cómo la norma contempla la utilización de soluciones prácticas para estimar la pérdida esperada en las cuentas por cobrar, como el uso de una matriz de provisiones por tramos. El proporciona un ejemplo de cómo una empresa puede determinar la pérdida crediticia esperada de su cartera de clientes utilizando una matriz basada en tasas de impago históricas ajustadas por estimaciones relativas a las condiciones económicas futuras. (RSM, 2020)

La NIIF 9 establece criterios de reconocimiento y base de medición para los activos financieros, incluyendo las cuentas por cobrar y cartera de créditos. En particular, para la estimación de pérdidas crediticias esperadas en las cuentas por cobrar comerciales, se deben considerar algunos supuestos propios de las relaciones y acuerdos entre la entidad y sus clientes y utilizar la matriz de provisiones para la determinación de la tasa pérdida a ser aplicada. Además, para la aplicación del modelo de pérdida crediticia esperada, es necesario que la entidad cuente con la historia de crédito de su cartera, debido a que este modelo se basa en las tasas históricas de pérdidas como una base apropiada para la estimación de pérdidas en el futuro. (RSM, 2020)

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

Según Narváez, (2009) definió Metodología como un conjunto de principios, categorías y leyes, de diferente nivel, que permiten orientar los esfuerzos de la investigación hacia el conocimiento de la verdad.

La metodología en la investigación es esencial para garantizar la precisión, la objetividad y la confiabilidad de los resultados. Proporciona un enfoque estructurado para controlar variables, optimizar recursos y asegurar la ética en el proceso, contribuyendo así a la validez y credibilidad del estudio.

El capítulo de la metodología comprende de cinco secciones: la primera es la congruencia metodológica donde se desarrolla la matriz metodológica, el esquema y operacionalización de las variables; por último, se definió las hipótesis de la investigación. La segunda sección se planteó el enfoque y método donde se explica cómo se va a desarrollar el estudio, así como el alcance, diseño y técnicas. La tercera sección consiste en el diseño de la investigación donde se establece la unidad de análisis, población, muestra y las técnicas de muestreo. En la cuarta sección se definió las técnicas, instrumentos y procedimientos aplicados en la investigación. En la última sección se describen las fuentes de información, que pueden ser primarias y secundarias.

3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA

La congruencia metodológica se definió como la relación entre evaluación e intervención. Este análisis permite identificar la coherencia entre la estructura disciplinaria y el contexto que enmarque el abordaje del problema con las acciones realizadas por el investigador, en su momento. (Santoyo, 2005)

3.1.1 MATRIZ METODOLOGÍA

La matriz metodológica es una herramienta que brinda la oportunidad de abreviar el tiempo dedicado a la investigación, su utilidad permite organizar las etapas del proceso de la investigación de manera que desde el principio exista una congruencia entre cada una de las partes involucradas en dicho procedimiento. (Pedraza Rendón, 2001)

En una matriz metodológica se especifican los aspectos claves de una investigación, como el problema principal, el objetivo general, las preguntas de investigación, los objetivos específicos y las variables a estudiar.

Tabla 3. Matriz Metodológica

Título de la Investigación	Problema	Objetivo General	Preguntas de Investigación	Objetivos Específicos	Variables
Análisis de la gestión de las cuentas por cobrar de la industria procesadora de alimentos (IPRA), Tegucigalpa, Honduras	¿Cómo una inadecuada política de concesión de crédito, sumada la deficiente gestión de cobranza, ha incidido en la situación financiera de la empresa Industria Procesadora de Alimentos (IPRA), ubicada en la ciudad de Tegucigalpa, Honduras y su capacidad para afrontar sus obligaciones de pago en el corto y mediano plazo?	Analizar la inadecuada política de concesión de crédito, sumada la deficiente gestión de cobranza, como ha incidido en la situación financiera de la empresa IPRA, ubicada en la ciudad de Tegucigalpa, Honduras y su capacidad para afrontar sus obligaciones de pago en el corto y mediano plazo.	¿En qué porcentaje evolucionó la cartera de crédito en IPRA para el periodo 2019-2022?	Identificar el porcentaje en el que evolucionó la cartera de crédito en IPRA para el periodo 2019-2022.	Cartera de crédito
			¿Cuáles han sido las políticas de crédito y cobro implementadas por IPRA en el periodo 2019-2022?	Revisar las políticas de crédito implementadas por IPRA en el periodo 2019-2022.	Política de crédito
			¿Qué resultados muestran los indicadores de rentabilidad, liquidez, endeudamiento y la estructura de capital de la empresa IPRA ante el aumento en los niveles de crédito otorgado por la empresa en el periodo del 2019 - 2022?	Analizar los resultados que muestran los indicadores de rentabilidad, liquidez, endeudamiento y la estructura de capital de la empresa IPRA ante el aumento en los niveles de crédito otorgado por la empresa en el periodo del 2019 – 2022.	Situación Financiera
			¿Qué propuestas se pueden implementar en IPRA que ayuden a mejorar la gestión de cobros de su cartera crediticia y con ello los límites de crédito para la toma de decisiones oportuna cuando se brinde un crédito a sus clientes?	Establecer propuestas que se pueden implementar en IPRA que ayude a mejorar la gestión de cobros de su cartera crediticia y con ello los límites de crédito para la toma de decisiones oportuna cuando se brinde un crédito a sus clientes.	Indicadores financieros

Fuente: Elaboración propia.

3.1.2 ESQUEMA DE VARIABLES DE ESTUDIO

Una variable de estudio, en el contexto de la investigación científica, es una característica específica y mensurable que se selecciona cuidadosamente para analizar y comprender un proceso o suceso. Estas variables pueden ser cualitativas o cuantitativas y desempeñan un papel fundamental al permitir a los científicos examinar los cambios cualitativos o cuantitativos en el curso de su investigación. (Escobar et al., 2018)



Figura 4. Variables de estudio

Fuente: Elaboración propia.

3.1.3 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Según Álvarez & Martínez, (2014) definió:

La operacionalización de conceptos o variables es un proceso lógico de desagregación de los elementos más abstractos (los conceptos teóricos), hasta llegar al nivel más concreto, los hechos producidos en la realidad y que representan indicios del concepto, pero que podemos observar, recoger, valorar, es decir, sus indicadores. (pág.3)

Tabla 4. Operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Ítem	Estrategia	Dirigido a	
							Gerente	Empleado
Situación Financiera	“El estado de situación financiera, también llamado estado de situación financiera o estado de posición financiera, que muestra información relativa a una fecha determinada sobre los recursos y obligaciones financieros de la entidad.” (Fuentes, 2019)	La situación financiera se refiere a la salud económica y el estado de una empresa o entidad en un momento específico, generalmente evaluada mediante el análisis de sus activos, pasivos y patrimonio neto.	Contable	Balance General	N/A	Análisis vertical y horizontal de estados financieros		
				Estado de Resultados				
Cartera de crédito	“La cartera de créditos definida como el conjunto de valores activos (colocaciones representadas por títulos de crédito) que posee un intermediario financiero, constituye el mayor de los activos	Monto total de crédito otorgado a los clientes por la adquisición de sus productos.	Financiera	Tasa de crecimiento de la cartera de crédito con respecto a sus ventas	N/A	Análisis de las bases de datos de la empresa		
				Evolución del monto de la cartera en moneda nacional con respecto a sus ventas	N/A			
				Riesgo Crediticio	Durante el periodo de 2019-2022 ¿Cuántas cuentas incobrables ha tenido IPRA y cuál ha		X	

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Ítem	Estrategia	Dirigido a	
							Gerente	Empleado
	y la más importante fuente generadora de utilidades para la institución”. (Arias, 1993)				sido el monto de forma anual?			
					¿En IPRA que estrategia manejan para la recuperación cuentas incobrables?		X	
					¿Aplican medidas legales para lograr la recuperación de la cuentas incobrable?		X	
Política de crédito	“Es el resultado de la evaluación de numerosos factores y no se modifica de pronto a causa de un solo cambio temporal de su situación. Una inteligente política de crédito está enmarcada por el propósito de conseguir o que a la larga sea más conveniente para la empresa, y no que solo pueda ser de beneficio inmediato o	Son los lineamientos establecidos para el otorgamiento de crédito a los clientes.	Políticas	Proceso de crédito	¿Cuentan con una política de crédito vigente?	N/A	X	
					¿Cuál es el procedimiento actual para otorgar crédito a sus clientes?		X	
					¿Considera que el proceso actual de crédito tiene debilidades?, y si es así, ¿cuáles son esas debilidades?		X	
			Financiera	Plazos de crédito según cliente	N/A		Análisis de las bases de datos de la empresa	

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Ítem	Estrategia	Dirigido a	
							Gerente	Empleado
	temporal". (Castro & Castro, 2014, pág.43)			Límites de crédito	¿Con que frecuencia actualizan los límites de crédito a sus clientes?	N/A	X	
		¿Cuáles son los factores por considerar para aumentar/disminuir el límite de crédito de un cliente?	X					
		N/A	Análisis de las bases de datos de la empresa mediante de revisión de los Límites de crédito de los cinco (5) clientes con más ventas de IPRA					
Política de cobranza	“Son los procedimientos que la empresa emplea para	Son los lineamientos establecidos por			¿Cuentan con una política de cobro vigente?		X	

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Ítem	Estrategia	Dirigido a				
							Gerente	Empleado			
	realizar la cobranza de las cuentas por cobrar cuando las mismas llegan a su vencimiento.” (Gitman, 2003, pág.242)	la empresa para la recuperación de las cuentas por cobrar.			¿Cuál es el procedimiento actual de cobro?		X				
					¿Considera que el proceso actual de cobro tiene debilidades?, y si es así, ¿cuáles son esas debilidades?		X				
					¿Cuáles son los incentivos por el pago que ofrecen actualmente?		X				
					¿Con que frecuencia se supervisan las gestiones de cobro?		X				
					¿Cuáles son las estrategias que se siguen para la recuperación exitosa?		X				
					¿Bajo qué medio se les envía la factura a los clientes?		N/A	X			
			¿Cómo se le informa al cliente que su pago está atrasado o vencido?	X							
			¿Por qué medio de que canal se mantiene en	X							
					Comunicación con clientes	Tipos y medios de comunicación					

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Ítem	Estrategia	Dirigido a	
							Gerente	Empleado
					contacto con el cliente en la gestión de cobro?			
					¿Cuál es la frecuencia con la que contacta al cliente para recordar el saldo pendiente de pago?		X	
			Financiera	Antigüedad de las cuentas por cobrar arriba de 30, 60, 90 y 120 días	N/A	Análisis de las bases de datos de la empresa		
				Rotación de las cuentas por cobrar $= \frac{Ventas}{Cuentas\ por\ cobrar}$				
	Periodo promedio de cobro (PPC) $= \frac{Cuentas\ por\ cobrar}{Ventas} (365)$							
		Contable	Cuentas por cobrar	N/A	Análisis del balance general			
Indicadores Financieros	Son herramientas gerenciales que permiten evidenciar la información obtenida de los saldos	Son medidas cuantitativas que tienen como finalidad evaluar el desempeño	Rentabilidad	Margen de utilidad bruta $= \frac{Utilidad\ bruta}{Ventas}$	N/A	Análisis de los estados financieros de la empresa		
				Margen de utilidad neta $= \frac{Utilidad\ neta}{Ventas}$				

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Ítem	Estrategia	Dirigido a			
							Gerente	Empleado		
	contables, cuyo uso correcto permite la toma de decisiones. Un indicador de gestión representa la expresión cuantitativa del comportamiento del desempeño de un proceso, cuya dimensión al compararse con un nivel de referencia, puede demostrar evidencias de desviación sobre las que se toman acciones preventivas o correctivas de acuerdo con el caso. (Párraga Franco et al., 2021, pág.3)	financiero de una empresa. Proporcionan un panorama sobre la salud financiera, la eficiencia operativa y la rentabilidad de la misma.		EBITDA = Utilidad bruta – (gastos generales, personal y administrativo)						
				ROA = $\frac{Utilidad\ neta}{Total\ de\ activos} \times 100$						
				ROE = $\frac{Utilidad\ neta}{Patrimonio} \times 100$						
			Liquidez	Liquidez corriente = $\frac{Activos\ corrientes}{Pasivos\ corrientes}$	N/A					
				Razón rápida = $\frac{(Activos\ corrientes - Inventarios)}{Pasivos\ corrientes}$						
				Razón de efectivo = $\frac{Efectivo}{Pasivos\ corrientes}$						
			Endeudamiento	Estructura de capital = $\frac{Pasivos}{Patrimonio}$	N/A					
				Índice de endeudamiento = $\frac{Total\ pasivos}{Total\ activos}$						

Fuente: Elaboración propia.

3.1.4 HIPÓTESIS

Según Hernández Sampieri, (2010) “Las hipótesis indican lo que tratamos de probar y se definió como explicaciones tentativas del fenómeno investigado. Se derivan de la teoría existente y deben formularse a manera de proposiciones. De hecho, son respuestas provisionales a las preguntas de investigación”. (pág. 92)

“Una hipótesis es una proposición que puede ser puesta a prueba para determinar su validez. Siempre lleva a una prueba empírica, es una pregunta formulada de tal modo que se puede prever una respuesta de alguna especie”. (Baena Paz, 2017, pág.95)

El alcance de la presente investigación es descriptivo, en este tipo de estudio se describen las variables, no se formuló hipótesis, ya que no es correlacional o explicativo.

3.2 ENFOQUE Y MÉTODO

En esta sección se presenta la metodología empleada para el desarrollo de la investigación, en donde se detalla el enfoque, alcance, diseño, método y la técnica.

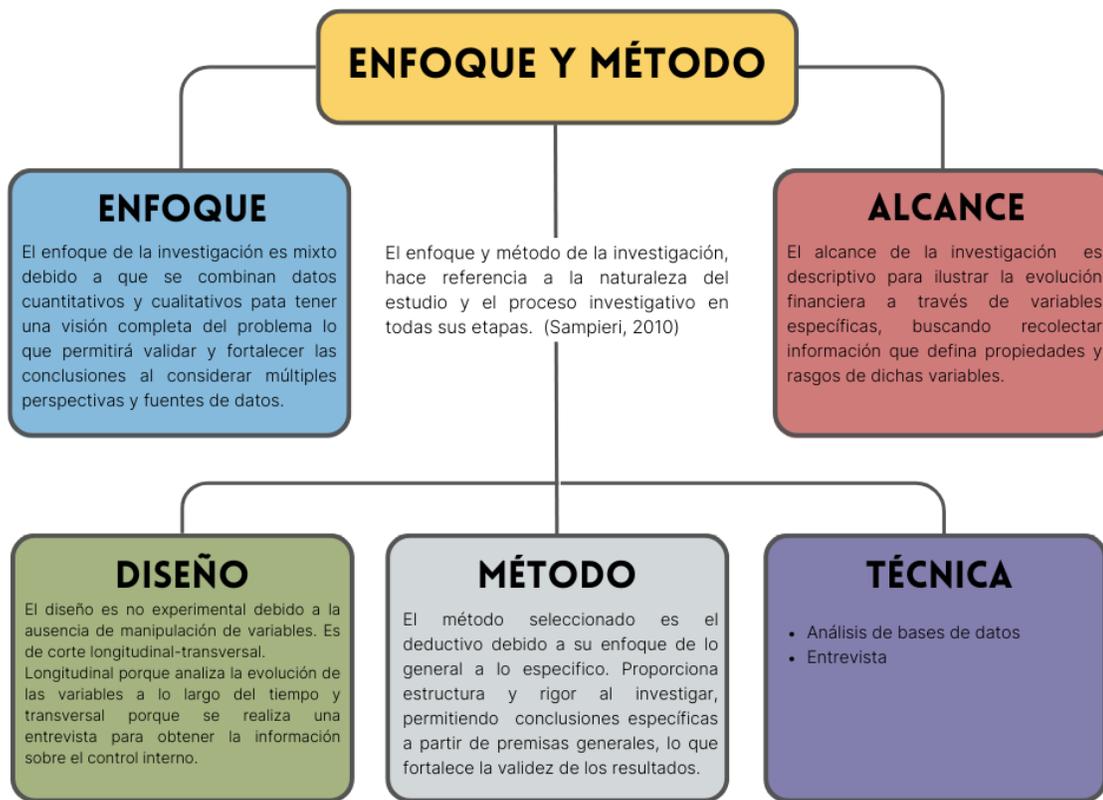


Figura 5. Enfoque y método

Fuente: Elaboración propia.

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Es un plan estratégico que guía el proceso de investigación. Se definió cómo se recopiló y analizó los datos necesarios para responder a preguntas específicas o abordar problemas de investigación. Este plan detalló las etapas, métodos y herramientas que se utilizaron, así como la secuencia de acciones a seguir. Un diseño de investigación efectivo asegura que la investigación sea coherente, rigurosa y capaz de generar resultados confiables y significativos. Además, proporciona una hoja de ruta para los investigadores, facilitando la toma de decisiones informadas y la obtención de conclusiones válidas. (Malhotra, 2004)

3.3.1 UNIDAD DE ANÁLISIS

Es el elemento central en cualquier investigación estadística o estudio. Representa la entidad específica a la cual se dirige el análisis y la recolección de datos. En encuestas comunes, estas unidades pueden ser individuos, hogares, empresas o cualquier categoría de interés. La elección adecuada de la unidad de análisis es crucial, ya que determina la precisión y relevancia de los resultados obtenidos en la investigación, asegurando que los datos sean aplicables al problema o pregunta en cuestión. (Brown, 1979, pág.6)

En la investigación la unidad de análisis son los estados financieros (balance general, estado de resultado, flujo de efectivo), cartera de créditos, información de cobros y el Gerente Financiero de Industria Procesadora de Alimentos (IPRA), dentro del periodo 2019-2022.

3.3.2 POBLACIÓN

Es un conjunto definido que presenta características o propiedades específicas que se desean investigar. Cuando se tiene información sobre la cantidad exacta de individuos en este grupo, se refiere a una población finita; en cambio, cuando no se dispone de esta información, se trata de una población infinita. La población no solo se refiere a humanos, sino que también a animales, muestras biológicas, registros, entre otros. (Moguel, 2005)

En la presente investigación la población de interés está constituida por las bases de datos financieros que contengan los estados financieros, cartera de créditos, información de cobros de la empresa Industria Procesadora de Alimentos (IPRA) en el periodo de 2019-2022. También parte

de la población de interés la comprende el personal del área financiera de la empresa, en especial el gerente financiero, total a uno.

3.3.3 MUESTRA

Es una selección representativa de datos tomada de una población más grande. Su tamaño y composición son cruciales para obtener información precisa y aplicable a la población en general. La muestra permite realizar análisis y generalizaciones con base en un subconjunto significativo de datos en lugar de abordar toda la población. (Valencia, 2005)

Considerando que la población objeto de interés son bases de datos que contienen los estados financieros, cartera de créditos, información de cobros de la empresa Industria Procesadora de Alimentos para los periodos 2019-2022 y se manipularan datos a través de Excel de Microsoft Office, no se calcula muestra.

Dado que el Gerente Financiero también es objeto de interés para este estudio, no se calcula muestra, sino que se hace uso de censo, ya que solo es una persona y es un número muy pequeño.

Censo es una recopilación sistemática y exhaustiva de datos demográficos, económicos y sociales de una población específica, utilizado para análisis y estudios estadísticos detallados. (Mendoza, 2012)

3.3.4 TÉCNICAS DE MUESTREO

Es un conjunto de procedimientos sistemáticos utilizados para seleccionar una muestra representativa de una población más grande. Estas técnicas permiten obtener datos significativos sin tener que estudiar toda la población, lo que facilita un análisis eficiente y preciso en investigaciones y estudios estadísticos. (Rizo et al., 2022)

Considerando que esta investigación no se realiza el cálculo de la muestra, no se aplica técnica de muestreo alguna.

3.4 TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS

3.4.1 TÉCNICAS

La técnica es un procedimiento típico, con validez y orientación a obtener y transformar información útil para la solución de problemas. La técnica prevé el uso de un instrumento de aplicación. (Crotte, 2011)

Las técnicas que se utilizan en la presente investigación es la aplicación de entrevistas y el análisis de las bases de datos financieros de la empresa Industria Procesadora de Alimentos (IPRA).

En la investigación se aplican las siguientes técnicas:

3.4.1.1 ENTREVISTA

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

3.4.1.2 ANÁLISIS DE BASE DE DATOS

Para poder hablar del análisis de bases de datos, se definió primero el concepto de base de datos.

Según Date, (2001) definió base de datos como:

Un conjunto de datos persistentes que es utilizado por los sistemas de aplicación de alguna empresa dada. Donde debe mantener una gran cantidad de datos acerca de su operación. Estos datos son los "datos persistentes" pueden ser datos de producción, datos contables, datos de pacientes, datos de estudiantes, y datos de planeación.

El análisis de bases de datos se refiere al proceso de examinar, procesar y extraer información significativa de conjuntos de datos, con el objetivo de tomar decisiones informadas, identificar patrones o descubrir tendencias dentro de la información almacenada en una base de datos. (Serrano de Entrambasaguas, 1976)

3.4.1.2.1 ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

Sobre estos estados o documentos financieros gira toda la información que se elabora por la contabilidad como sistema de información económico-financiera que trata de facilitar, tanto a los directivos como a otros usuarios, informaciones sobre la calidad de la gestión empresarial, en sus diferentes niveles. Obviamente según el nivel, los destinatarios de la contabilidad serán unos u otros los informes a elaborar, interpretar y analizar. (Eslava, 2010)

Los estados financieros son herramientas esenciales para evaluar la salud financiera de una empresa. A través del análisis de estos informes, los inversionistas, acreedores y gerentes pueden comprender mejor la rentabilidad, la liquidez y la eficiencia operativa de la empresa. Además, el análisis de estados financieros ayuda a tomar decisiones estratégicas, como la asignación de recursos y la planificación a largo plazo, lo que resulta fundamental para el éxito y la supervivencia de cualquier negocio en un entorno competitivo. (Coello, 2016)

3.4.2 INSTRUMENTOS

El instrumento es el recurso que utiliza un investigador para obtener la información o datos sobre las variables a estudiar. Los instrumentos de investigación pueden variar según la naturaleza de la investigación y los datos que busca recopilar. (Orellana, 2016)

En la investigación los instrumentos utilizados son una entrevista y las bases de datos de la empresa Industria Procesadora de Alimentos (IPRA).

3.4.2.1 ENTREVISTA

Debido a que este estudio tiene un enfoque mixto, para recolectar la información cualitativa referente al manejo de la cartera de créditos, al actual proceso de crédito y cobranza de Industria Procesadora de Alimentos S. A. de C.V., se lleva a cabo una entrevista estructurada con preguntas abiertas, dicha entrevista consta de 18 preguntas que se le realizan al Gerente financiero (Ver Anexo No. 1) con el fin de conocer mejor sobre la gestión de créditos y las cuentas por cobrar de la empresa.

Este instrumento se utilizó una guía de entrevista (Ver Anexo No.2) el cual se definió cuatro dimensiones, en las cuales se abordan políticas relacionadas al crédito, políticas

relacionadas al cobro, comunicación con los clientes y el área financieras que utiliza actualmente la empresa.

3.4.2.2 ANÁLISIS DE BASE DE DATOS MEDIANTE EXCEL

Las bases de datos de información financiera relacionada con la gestión de créditos y las cuentas por cobrar de la empresa Industria Procesadora de Alimentos S. A. de C.V., son extraídas del software contable y financiero llamado SAGE, el cual genera la base de datos en formato de Excel; estos detallan cartera de créditos, Plazos de crédito según cliente, Antigüedad de las cuentas por cobrar, Rotación de las cuentas por cobrar, límites de crédito y el periodo promedio de cobro de todos los clientes de la empresa para los periodos comprendidos del 2019-2022.

3.4.2.2.1 ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

Para esta investigación se necesitan los estados financieros de la empresa, como ser: Balances Generales, Estados de Resultado, Flujos de Caja de la empresa Industria Procesadora de Alimentos S. A. de C.V para poder realizar análisis verticales, horizontales y aplicar diferentes indicadores financieros con el fin de tener un esquema de la salud financiera de la empresa.

3.4.3 VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Según Parra, (2020) “La validación de un instrumento de investigación se refiere al proceso de evaluar las preguntas de la encuesta para asegurar su confiabilidad.”

Tomando en consideración que en la investigación se tiene como instrumento la obtención de datos de la empresa por medio de una entrevista estructurada, se procedió a realizar la evaluación respectiva de la misma, por lo tanto, se generó una matriz de validación de instrumentos y fue remitida al experto Abg. Jimmy A. Acosta Pérez, quien hizo revisión y proporcionó una calificación positiva a las preguntas que conlleva la entrevista. (Ver Anexo No. 3)

3.4.4 PROCEDIMIENTOS

Un procedimiento es la guía detallada que muestra secuencial y ordenadamente como dos o más personas realizan un trabajo. (Torres, 1996)

Para la presente investigación se definió el procedimiento a seguir para la realización de la entrevista, solicitud, recopilación, extracción y verificación de datos, que servirán para el análisis de las variables y sus dimensiones, para detallar los pasos se elaboró un diagrama de Gantt.

Diagrama de Gantt es un, instrumento comúnmente utilizado y sumamente útil para el desarrollo de proyectos. Este diagrama comporta el desarrollo de un cronograma que permite visualizar los distintos caminos de un plan, sus puntos de contacto y su interdependencia, todo ello mediante un cuadro que plantea la programación prevista mediante el uso de barras temporales. (Celma & Giménez, 2004)

3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN

“Las fuentes de información se refieren a los documentos que contienen datos útiles para responder a una necesidad de información o adquirir conocimiento”. (Cabrera Méndez, 2010)

3.5.1 FUENTES PRIMARIAS

Son las fuentes que contienen información original, que ha sido publicada por primera vez y no ha sido filtrada, interpretada o evaluada previo a la investigación. Son el producto de una investigación o una actividad creativa. (Espinoza & Toscano, 2015)

Las fuentes primarias de la investigación son: las bases de datos, estados de resultados y el personal administrativo del área financiera de la empresa Industria Procesadora de Alimentos (IPRA).

3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS

Son los resultados de las operaciones que componen el análisis documental, lo que significa que alguien ha trabajado sobre el contenido de estas. Permiten dar la información de documentos primarios, por medio de diversos accesos (autor, título, materia...). (Cabrera Méndez, 2010)

Las fuentes secundarias para la investigación consisten en libros, artículos académicos, tesis realizadas en temas relacionados a la investigación en Honduras y en otros países, documentos científicos, páginas webs, entre otras.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

En el presente capítulo se presentan los resultados de la investigación obtenidos por medio de la medición de las variables presentadas en la matriz de operacionalización de variables situada en el Capítulo III de Metodología, así mismo se presenta el análisis que permitirá dar respuesta a las preguntas de investigación con el fin de validar los objetivos formulados en el planteamiento del problema.

El capítulo 4 de este informe representa una fase crítica del estudio, donde se presenta el resultado y análisis detallado de la investigación. Este capítulo abarca una variedad de componentes esenciales, comenzando por un informe completo del proceso de recolección de datos. A continuación, se expondrán los resultados de los análisis cuantitativos, que incluyen un desglose minucioso de cada variable, dimensión e indicador, junto con los cálculos correspondientes. Asimismo, se presentó los resultados de los análisis cualitativos, que engloban un análisis exhaustivo de cada variable, dimensión e indicador obtenidos a través de entrevistas, acompañados de interpretaciones detalladas. Este capítulo constituye un elemento esencial para comprender a fondo los hallazgos de la investigación y su relevancia en el contexto del estudio.

4.1 INFORME DE PROCESO DE RECOLECCIÓN DE DATO

El informe de proceso de recolección de datos expone las actividades establecidas para el cumplimiento de la recopilación de la información necesaria para el desarrollo del problema de investigación.

El primer acercamiento fue el 27 de julio del año 2023 por medio de WhatsApp, se solicitó el permiso al gerente financiero de la empresa, para poder realizar el proyecto de investigación en la misma. Posteriormente el 4 de agosto del año 2023 se realizó la primera visita presencial a la empresa IPRA para dialogar sobre la situación financiera con respecto al área de gestión de crédito y cobro, y para conocer más a fondo sobre las oportunidades de mejora.

Para el desarrollo del capítulo I era necesario solicitar la información sobre las generalidades de la empresa, así como la historia, misión, visión, valores entre otros; por lo cual el 10 de agosto del presente año se envió un mensaje vía WhatsApp al gerente financiero para que se facilitará la información requerida la cual fue recibida hasta el 15 de agosto.

El 12 de octubre por medio de WhatsApp se programaron las visitas presenciales con el objetivo de la recopilación de datos y la ejecución de la entrevista. La visita presencial fue llevada a cabo el 19 de agosto del año en curso a la hora de las 3:00pm, con el fin de discutir los datos necesarios (balance general, estado de resultado, información sobre ventas y pagos) para el cumplimiento de la operacionalización de las variables; dicha información fue recibida a través de WhatsApp. Para el desarrollo de la entrevista con el gerente financiero se hizo la visita presencial el día 20 de agosto de 2023 a la hora 12:15pm la cual fue grabada con el fin de realizar un análisis más exhaustivo posteriormente.

Con la grabación de la entrevista se logró trasladar la información a Excel con las respuestas dadas por el gerente financiero y una interpretación personal para obtener un análisis cualitativo con mayor claridad.

Tras la obtención de la información financiera de la empresa y la recopilación de datos de las bases de datos pertinentes, se procedió a realizar los cálculos necesarios para cada variable, siguiendo un riguroso protocolo de análisis. Estos cálculos permitieron llevar a cabo una evaluación minuciosa y comparativa de las variables, lo que a su vez proporcionó una visión detallada de la situación financiera de la empresa, de acuerdo a la estructura previamente definida en la matriz de operacionalización de variables. En consonancia con la naturaleza mixta de la investigación, se complementó este análisis cuantitativo con una entrevista, cuyo propósito fue profundizar en la interpretación de las variables, enriqueciendo así la comprensión de los resultados y ofreciendo una visión más completa de la situación financiera de la empresa.

4.2 RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS TÉCNICAS CUANTITATIVAS

En esta sección se presentan los resultados con técnicas cuantitativas que se derivan de la recopilación de los datos de la información financiera obtenida de la empresa Industria Procesadora de Alimentos (IPRA) donde se realizaron análisis comparativos a través del software estadístico Microsoft Excel, con el propósito de cumplir con los lineamientos previamente planteados en la matriz de la operacionalización de las variables. Las variables que se estudian con las técnicas cuantitativas son la situación financiera de la empresa donde se realiza una comparación de cómo ha sido su gestión año tras año por medio de análisis vertical y horizontal; la variable de la cartera de crédito para hacer una comparación en el aumento o disminución de la misma a través de los años; las variables de políticas de crédito y cobro de la empresa así conocer

los plazos/límites de créditos e indicadores en la cobranza y la última variable a analizar es la de los indicadores financieros como ser de rentabilidad, liquidez y endeudamiento.

4.2.1 ANÁLISIS DE SITUACIÓN FINANCIERA

Los análisis financieros ayudan a estudiar todos y cada uno de los resultados de una empresa, realizando análisis por cada una de las áreas, para después poder generar un diagnóstico integral del desempeño financiero de la misma; es decir evaluar la salud financiera de la empresa. Esto con el fin de lograr identificar oportunidades de mejora y tomar acciones correctivas.

Esta evaluación se basa en una dimensión contable que se centra en dos indicadores clave: el balance general y el estado de resultados. El balance general proporciona una instantánea de los activos, pasivos y el patrimonio de la empresa en un momento dado, mientras que el estado de resultados muestra los ingresos, gastos y utilidades a lo largo de un período específico. Para una comprensión más profunda, se utilizan las estrategias de análisis vertical y horizontal.

4.2.1.1 DIMENSIÓN CONTABLE

La dimensión contable es una piedra angular en la evaluación de la salud financiera de una empresa, proporcionando información vital sobre su posición económica y desempeño a lo largo del tiempo. Esta dimensión se basa en dos indicadores fundamentales: el balance general y el estado de resultados para obtener una comprensión más completa de estos indicadores, se recurre al análisis vertical y horizontal.

El método del análisis vertical consiste en expresar en porcentajes las cifras de un estado financiero. El cual es aplicable al balance general y estado de resultados; es conocido como análisis de porcentajes integrales. Se utiliza para evaluar la composición de los elementos en los estados financieros de una entidad en relación con un valor base o total. (Toro, 2014)

El análisis horizontal también conocido como análisis de tendencia consiste en comparar estados financieros homogéneos consecutivos. Con eso se observa

si los resultados financieros de una empresa han sido positivos o negativos. También identificar si los cambios que se han presentado merecen o no importancia para poder darles la

atención pertinente. Sirve como herramienta para determinar el crecimiento o no decrecimiento de las diferentes partidas, con el fin de tener una pauta para la toma de decisiones. (Toro, 2014)

Para el análisis horizontal se debe calcular la variación absoluta como la variación relativa; la variación absoluta es presenta la cantidad de activos de un periodo a otro y la variación relativa representa el cambio porcentual en un periodo determinado.

4.2.1.1.1 BALANCE GENERAL ANÁLISIS VERTICAL

El análisis vertical de los balances generales permite conocer la proporción de activos, pasivos y patrimonio neto en relación con el total, lo que ayuda a evaluar la estructura financiera de una empresa, identificar tendencias, compararla con competidores y tomar decisiones estratégicas informadas. También revela la solidez financiera y posibles oportunidades y riesgos.

En la **Tabla 6**, se presenta los balances generales través de un análisis vertical para el periodo del 2019 al 2022 en términos porcentuales para la empresa Industria Procesadora de Alimentos IPRA.

Tabla 6. Análisis Vertical del Balance General Industria Procesadora de Alimentos IPRA 2019-2022

Industria Procesadora de Alimentos (IPRA)												
Análisis Vertical del Balance General periodos 2019-2022												
(Expresado en L)												
	2019	%2019	2020	%2020	2021	%2021	2022	%2022				
Activos												
Activos Corrientes												
Caja y Bancos	L	1,841,088.54	10%	L	1,706,277.38	9%	L	2,193,695.65	10%	L	4,326,956.16	18%
Clientes	L	11,548,799.61	61%	L	11,385,610.59	60%	L	6,185,140.95	29%	L	6,783,810.31	28%
Amortización Ctas. Incobrables	-L	1,154,879.96	-6%	-L	1,138,561.06	-6%	-L	618,514.09	-3%	-L	678,381.03	-3%
Inventarios	L	2,462,956.01	13%	L	2,485,473.87	13%	L	9,161,218.79	43%	L	9,802,693.83	40%
Impuestos pagados por anticipado	-		0%	L	116,572.86	1%	L	-	0%	L	-	0%
Total Activos Corrientes	L	14,697,964.20	77%	L	14,555,373.64	76%	L	16,921,541.30	79%	L	20,235,079.27	83%
Activos No Corrientes												
Propiedad, Planta y Equipo												
Terrenos	L	50,000.00	0%	L	50,000.00	0%	L	50,000.00	0%	L	50,000.00	0%
Edificios	L	884,356.94	5%	L	884,356.94	5%	L	884,356.94	4%	L	884,356.94	4%
Maquinaria y Equipo	L	2,795,134.12	15%	L	2,795,134.12	15%	L	2,795,134.12	13%	L	2,795,134.12	11%
Depreciación Acumulada de Maquinaria	-L	101,077.83	-1%	-L	101,077.83	-1%	-L	101,077.83	0%	-L	101,077.83	0%
Mobiliario y Equipo	L	434,208.51	2%	L	434,208.51	2%	L	434,208.51	2%	L	434,208.51	2%
Depreciación Acumulada de Mobiliario	-L	112,658.37	-1%	-L	287,354.10	-2%	-L	287,354.10	-1%	-L	429,866.42	-2%
Mejoras e Instalaciones	L	100,720.01	1%	L	100,720.01	1%	L	100,720.01	0%	L	100,720.01	0%
Amortización Acumulada de Instalaciones	-L	94,245.14	0%	-L	94,245.14	0%	-L	94,245.14	0%	-L	94,245.14	0%
Total Activos Fijos	L	3,956,438.24	21%	L	3,781,742.51	20%	L	3,781,742.51	18%	L	3,639,230.19	15%
Otros Activos no Corrientes												
Otras Cuentas por Cobrar	L	370,136.84	2%	L	765,997.04	4%	L	690,525.41	3%	L	549,004.96	2%
Total Activos No Corrientes	L	4,326,575.08	23%	L	4,547,739.55	24%	L	4,472,267.92	21%	L	4,188,235.15	17%
Total Activos	L	19,024,539.28	100%	L	19,103,113.19	100%	L	21,393,809.22	112%	L	24,423,314.42	100%
Pasivos												
Pasivos Corrientes												

Proveedores	L	1,278,082.07	7%	L	708,642.39	4%	L	1,119,274.85	5%	L	2,515,299.71	10%
Cuentas por Pagar	L	289,116.59	2%	L	386,865.72	2%	L	238,445.34	1%	L	205,730.54	1%
Impuesto Sobre la Renta por pagar	L	336,435.80	2%	L	-	0%	L	269,735.45	1%	L	249,879.60	1%
Total Pasivos Corrientes	L	1,903,634.46	10%	L	1,095,508.11	6%	L	1,627,455.64	8%	L	2,970,909.85	12%
Pasivos No Corrientes												
Cuentas por Pagar	L	5,766,726.36	30%	L	5,766,726.36	30%	L	5,766,726.36	27%	L	5,766,726.36	24%
Total Pasivos	L	7,670,360.82	40%	L	6,862,234.47	36%	L	7,394,182.00	35%	L	8,737,636.21	36%
Patrimonio Neto												
Capital Social	L	200,000.00	1%									
Utilidades Acumuladas	L	94,092.51	0%	L	11,154,178.46	58%	L	12,040,878.72	56%	L	13,591,616.30	56%
Utilidad del Período	L	9,129,798.10	48%	L	886,700.26	5%	L	-	0%	L	-	0%
Utilidad del Ejercicio	L	1,930,287.85	10%	L	-	0%	L	1,758,748.50	8%	L	1,894,061.91	8%
Total Patrimonio Neto	L	11,354,178.46	60%	L	12,240,878.72	64%	L	13,999,627.22	65%	L	15,685,678.21	64%
Total Pasivo + Capital	L	19,024,539.28	100%	L	19,103,113.19	100%	L	21,393,809.22	100%	L	24,423,314.42	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de Industria Procesadora de Alimentos IPRA.

Primeramente, al comparar los porcentajes de los activos, pasivos y capital de los años 2019 al 2022, se identificó que a la empresa está utilizando más recursos propios de la misma para financiar sus inversiones, esto se puede determinar al notar que el total de sus pasivos representa un 35%- 40% y su capital un 60%- 65%, mientras que sus activos están representados por un porcentaje menor del 17%-24%. Esta es una señal de una estructura financiera más sólida y menos apalancada, ya que, al financiar sus inversiones con su capital propio, la empresa tiene un mayor control sobre su dirección y decisiones estratégicas, ya que no está sujeta a las obligaciones y restricciones asociadas con la deuda.

Los activos corrientes y no corrientes de la empresa representan los bienes y derechos que la empresa posee y tienen un valor monetario; al saber esto se puede identificar en el balance general de IPRA que los activos totales de la empresa están representados mayormente por activos corrientes, siendo así de un 15% a un 21% a comparación de los activos no corrientes que únicamente representan un 2% a un 4% lo que indica que la empresa tiene una mayor disponibilidad de recursos líquidos y de corto plazo en comparación con sus inversiones a largo plazo.

Dicho lo anterior se concentró el análisis en los activos corrientes, estos son el efectivo (cajas y bancos), cuentas por cobrar (clientes), inventarios y gastos por anticipado.

Para los años 2019 y 2020 las partidas de los activos corrientes que tienen mayor representación porcentual son las cuentas por cobrar con un 60% y sus inventarios en un 13%; mientras que para los años 2021 y 2022 se observó que las cuentas por cobrar disminuyeron a un 29% y sus inventarios aumentaron a un 43%, mientras que efectivo fue aumentando anualmente de un 10% a un 18%.

La disminución de las cuentas por cobrar para el año 2021 al 2022 puede deberse a una gestión más eficiente de las mismas, la cual puede estar relacionado con cambios en las políticas de crédito o en la rapidez con la que se cobran las cuentas. La acumulación de inventarios para los años 2021 al 2022 puede tener ser un impacto negativo reduciendo la liquidez de la empresa, pero también positivo si se está produciendo en mayor volumen para satisfacer una mayor demanda en el futuro. Sin embargo, el realizar el análisis se tomó en cuenta un factor externo que afecto la economía del país, el cual fue la pandemia Covid-2019 por lo cual se puede determinar que las cuentas por cobrar incrementaron para el año 2020 debido a este fenómeno, IPRA al notar la situación del país tomo medidas preventivas en la gestión de cobranza para poder recuperar liquidez, lo cual explica la disminución porcentual de los siguientes años. Así mismo se pudo deducir que las ventas disminuyeron debido a la recesión económica que se encontraba en esos momentos por lo cual se dio el incremento de inventarios en los años 2021 y 2022.

A lo largo de los años analizados, "Caja y Bancos" ósea el efectivo se observó que representa una proporción menor en los activos corrientes de IPRA, oscilando entre el 10% y el 18%. Esto indica que las partidas de los activos corrientes donde proviene un mayor porcentaje es el de cuentas por cobrar e inventarios. Se debe tener en consideración que las cuentas por cobrar

representan ventas a crédito, no se convierten en efectivo hasta que los clientes paguen. Por lo tanto, un alto nivel de cuentas por cobrar puede aumentar el riesgo de liquidez si los clientes demoran sus pagos. La empresa debe administrar de manera efectiva sus cuentas por cobrar para garantizar que los flujos de efectivo sean adecuados para cubrir sus necesidades operativas. Al igual que con sus inventarios al no moverlos pueden resultar en pérdidas por deterioro o descuentos para vender inventario no deseado.

Tener una proporción significativa de cuentas por cobrar e inventarios en comparación con el efectivo en el balance general es común en muchas empresas, pero requiere una gestión cuidadosa para garantizar la liquidez y minimizar los riesgos asociados con estos activos.

A continuación, el análisis de los pasivos y patrimonio neto de los balances generales del 2019 al 2022, se pudo evaluar los pasivos corrientes y no corrientes de IPRA donde se observó que los pasivos no corrientes tienen un mayor peso porcentual representados con un 30% y los pasivos corrientes un 10%. Siendo los pasivos un 40%, y el patrimonio neto el de mayor representación con un 60%.

Al analizar los pasivos corrientes se encontró que en las partidas de proveedores, cuentas por pagar e impuestos por pagar, donde se pudo identificar que los impuestos por pagar representan el menor porcentaje siendo 1-2%, en el año 2020, no se pagó impuestos por el tema del factor externo pandemia-2019, donde Honduras lanzó el decreto 33-2020 que es una ley de auxilio para que se año no se hiciera efecto el pago.

La partida de cuentas por pagar que se encuentra en los pasivos corrientes también representa un porcentaje muy bajo siendo 1% a 2%, se debe tener en cuenta que son una categoría más amplia que incluye no solo las deudas pendientes con proveedores, sino también otras obligaciones a corto plazo, como impuestos por pagar, salarios y bonificaciones pendientes, intereses por pagar, entre otros.

La partida proveedores es el que tiene mayor representación porcentual en los pasivos corrientes donde se identificó que se mantiene entre un 4% a un 10%, en el año 2022 fue el año en donde hubo mayor incremento lo que podría indicar que IPRA ha utilizado más crédito de proveedores para financiar sus operaciones en ese año, estas deudas son a corto plazo y forman parte de la gestión del capital de trabajo de la empresa.

Ahora al analizar los pasivos no corrientes la partida cuentas por pagar es la que representa un mayor peso porcentual por lo cual se puede deberse a varias razones, entre ellas: estrategia de financiamiento que ha adoptado, disponibilidad de capital a largo plazo, o puede que haya adquirido activos a largo plazo por lo cual se debe obtener préstamos o financiamiento.

Las utilidades acumuladas se utilizan para financiar operaciones, inversiones o reducir deudas. Es una cuenta acumulativa y continúa creciendo año tras año a menos que se realicen distribuciones de utilidades entre los socios. Al analizar esta partida en los balances generales se identificó que aumentaron de un 0% en el año 2019 a un 56% en los años 2021 y 2022, esto se puede deber indica una retención significativa de ganancias para financiar operaciones o expansiones.

En los años 2019, 2020 y 2022 existieron utilidades del ejercicio alrededor del 8%, ya para el año 2020 no hubo, lo que se puede determinar al factor externo de COVID 2019.

Las utilidades del período 2021 y 2022 disminuyen a cero, significa que la empresa no ha generado ganancias en ese período específico. En otras palabras, los ingresos que la empresa obtuvo durante ese período no fueron suficientes para cubrir todos los gastos y costos operativos, lo que resultó en un balance financiero neutro, sin ganancias ni pérdidas; esto se puede deber a varios factores como que la empresa pudo haber invertido fuertemente en expansión, una distribución de ganancias a los accionistas, desarrollo de nuevos productos o adquisiciones, lo que puede reducir las ganancias temporariamente, gastos inusuales o excepcionales, puede experimentar fluctuaciones estacionales en sus ganancias, entre otras.

Sin embargo, aun cuando sus pasivos representan un porcentaje alto 40%, existe una mayor diferencia hacia su patrimonio neto significando que la empresa está menos apalancada financieramente y tiene una mayor capacidad para enfrentar riesgos financieros y económicos. Además, puede indicar que la empresa tiene una estructura de capital más equilibrada.

4.2.1.1.2 ESTADO DE RESULTADO ANÁLISIS VERTICAL

El análisis vertical para el Estado de Resultados permite conocer cuáles son las cuentas de mayor importancia para la generación de utilidades netas de la empresa Industria Procesadora de Alimentos IPRA.

En la **Tabla 7**, se presenta el estado de resultados a través de un análisis vertical para el periodo del 2019 al 2022 en términos porcentuales para la empresa Industria Procesadora de Alimentos IPRA.

Tabla 7. Análisis Vertical del Estado de Resultados Industria Procesadora de Alimentos IPRA 2019-2022

ANALIS VERTICAL									
Industria Procesadora de Alimentos (IPRA)									
Análisis Vertical del Estado de Resultados periodos 2019-2022									
(Expresado en L)									
	2019	%	2020	%	2021	%	2022	%	
<u>Ventas Netas</u>									
Ventas Totales	L 28,019,893.73		L 40,047,807.55		L 24,056,130.53		L 32,472,504.39		
Devoluciones, Rebajas y Descuentos s/Ventas	L 1,914,469.09		L 8,156,774.63		L 1,734,375.45		L 2,867,493.73		
Total Ventas Netas	L 26,105,424.64	100%	L 31,891,032.92	100%	L 22,321,755.08	100%	L 29,605,010.66	100%	
<u>Menos: Costo de Ventas</u>									
Costo de Ventas	L 16,697,146.61	64%	L 23,447,506.21	74%	L 14,311,460.95	64%	L 19,595,712.44	66%	
Costo de la Producción Vendida	L 16,697,146.61	64%	L 23,447,506.21	74%	L 14,311,460.95	64%	L 19,595,712.44	66%	
Utilidad Bruta en Ventas	L 9,408,278.03	36%	L 8,443,526.71	26%	L 8,010,294.13	36%	L 10,009,298.22	34%	
<u>Menos: Gastos de Operación</u>									
Gastos de Administración	L 282,731.30	1%	L 420,145.61	1%	L 210,575.69	1%	L 359,452.81	1%	
Gastos de Distribución	L 6,439,421.23	25%	L 6,828,095.02	21%	L 5,358,649.15	24%	L 7,015,471.25	24%	
Total Gastos de Operación	L 6,722,152.53	26%	L 7,248,240.63	23%	L 5,569,224.84	25%	L 7,374,924.06	25%	
Utilidad Antes del Impuesto S.L/R.	L 2,686,125.50	10%	L 1,195,286.08	4%	L 2,441,069.29	11%	L 2,634,374.16	9%	
Menos: Impuesto Sobre La Renta	L 755,837.65	3%	L 308,585.82	1%	L 682,320.79	3%	L 740,312.25	3%	

Utilidad Neta	L	1,930,287.85	7%	L	886,700.26	3%	L	1,758,748.50	8%	L	1,894,061.91	6%
Incremento patrimonial neto	L	1,930,287.85	7%	L	886,700.26	3%	L	1,758,748.50	8%	L	1,894,061.91	6%

Fuente: Elaboración propia con datos de Industria Procesadora de Alimentos IPRA (2023).

Para el análisis vertical del Estado de resultados, se hace una comparación de todas las cuentas con el total de las ventas netas, por lo tanto, una de las cuentas más relevantes es del costo de las ventas donde para el año 2020, el costo de ventas aumentó significativamente y representó el 74% de las ventas, lo que resultó en un margen bruto del 26% y se observa para ese año hubo un incremento de ventas, por lo cual este resultado de un aumento en los costos de producción, esto se puede deber al factor externo covid-2019 donde ese año existió una demanda fuerte en materia prima e insumos, la exportación de estos insumos era más escasa. Este impacto en el margen bruto ya que fue el año que tuvo menor porcentaje.

Para los gastos de operación se mantuvo una línea de tendencia en los porcentuales alrededor de un 25% lo que sugiere que la empresa logró mantener un equilibrio entre los gastos y los ingresos, manteniendo una estructura de costos relativamente estable.

La utilidad neta se ha mantenido en un rango del 3% al 8% de las ventas netas a lo largo de los cuatro años. Esto significa que la empresa ha logrado mantener cierta estabilidad en su rentabilidad neta en relación con sus ingresos. En 2020, la utilidad neta experimentó una disminución significativa, cayendo al 3% de las ventas neta, esto puede deberse a varios factores, como la pandemia de COVID-19, que afectó a muchas empresas en ese año. La utilidad neta se recuperó en 2021 y 2022, aumentando al 8% y 6%, lo que podría indicar que la empresa pudo superar las dificultades experimentadas en 2020 y mejorar su rentabilidad en los años siguientes.

Con el objetivo de comprender a profundidad la evolución temporal de las finanzas, se llevó a cabo un análisis horizontal. Esta metodología permitirá visualizar y evaluar las variaciones relativas en las partidas clave de ambos estados financieros a lo largo de un periodo específico. Este enfoque proporcionó una visión panorámica de la dirección y magnitud de los cambios, ofreciendo así información valiosa para la toma de decisiones estratégicas y la evaluación del rendimiento financiero global de la entidad.

4.2.1.1.3 BALANCE GENERAL ANÁLISIS HORIZONTAL

El análisis horizontal de los balances generales permite identificar cambios en las cifras financieras de una empresa a lo largo de varios períodos, lo que ayuda a evaluar la evolución de su situación financiera y a detectar tendencias positivas o negativas. Este análisis permite comparar el rendimiento y la gestión de la empresa a lo largo del tiempo, lo que es crucial para la toma de decisiones y la planificación financiera.

En la **Tabla 8**, se presenta los balances generales través de un análisis horizontal para el periodo del 2019 al 2022 en términos porcentuales para la empresa Industria Procesadora de Alimentos IPRA.

Tabla 8. Análisis Horizontal del Balance General Industria Procesadora de Alimentos IPRA 2019-2022

Industria Procesadora de Alimentos (IPRA)									
Análisis Horizontal del Balance General periodos 2019-2022									
(Expresado en L)									
		2019	%	2020	%	2021	%	2022	%
Activos									
Activos Corrientes									
Caja y Bancos	L	1,841,088.54	100%	L 1,706,277.38	93%	L 2,193,695.65	129%	L 4,326,956.16	197%
Clientes	L	11,548,799.61	100%	L 11,385,610.59	99%	L 6,185,140.95	54%	L 6,783,810.31	110%
Amortización Ctas. Incobrables	-L	1,154,879.96	100%	-L 1,138,561.06	99%	-L 618,514.09	54%	-L 678,381.03	110%
Inventarios	L	2,462,956.01	100%	L 2,485,473.87	101%	L 9,161,218.79	369%	L 9,802,693.83	107%
Impuestos pagados por anticipado	-		100%	L 116,572.86	0%	L -	0%	L -	0%
Total Activos Corrientes	L	14,697,964.20	100%	L 14,555,373.64	99%	L 16,921,541.30	116%	L 20,235,079.27	120%
Activos No Corrientes									
Propiedad, Planta y Equipo									
Terrenos	L	50,000.00	100%	L 50,000.00	100%	L 50,000.00	100%	L 50,000.00	100%
Edificios	L	884,356.94	100%	L 884,356.94	100%	L 884,356.94	100%	L 884,356.94	100%
Maquinaria y Equipo	L	2,795,134.12	100%	L 2,795,134.12	100%	L 2,795,134.12	100%	L 2,795,134.12	100%
Depreciación Acumulada de Maquinaria	-L	101,077.83	100%	-L 101,077.83	100%	-L 101,077.83	100%	-L 101,077.83	100%
Mobiliario y Equipo	L	434,208.51	100%	L 434,208.51	100%	L 434,208.51	100%	L 434,208.51	100%
Depreciación Acumulada de Mobiliario	-L	112,658.37	100%	-L 287,354.10	255%	-L 287,354.10	100%	-L 429,866.42	150%
Mejoras e Instalaciones	L	100,720.01	100%	L 100,720.01	100%	L 100,720.01	100%	L 100,720.01	100%
Amortización Acumulada de Instalaciones	-L	94,245.14	100%	-L 94,245.14	100%	-L 94,245.14	100%	-L 94,245.14	100%
Total Activos Fijos	L	3,956,438.24	100%	L 3,781,742.51	96%	L 3,781,742.51	100%	L 3,639,230.19	96%
Otros Activos no Corrientes									
Otras Cuentas por Cobrar	L	370,136.84	100%	L 765,997.04	207%	L 690,525.41	90%	L 549,004.96	80%
Total Activos No Corrientes	L	4,326,575.08	100%	L 4,547,739.55	105%	L 4,472,267.92	98%	L 4,188,235.15	94%
Total Activos	L	19,024,539.28	100%	L 19,103,113.19	100%	L 21,393,809.22	112%	L 24,423,314.42	114%
Pasivos									
Pasivos Corrientes									

Proveedores	L	1,278,082.07	100%	L	708,642.39	55%	L	1,119,274.85	158%	L	2,515,299.71	225%
Cuentas por Pagar	L	289,116.59	100%	L	386,865.72	134%	L	238,445.34	62%	L	205,730.54	86%
Impuesto Sobre la Renta por pagar	L	336,435.80	100%	L	-	0%	L	269,735.45	0%	L	249,879.60	93%
Total Pasivos Corrientes	L	1,903,634.46	100%	L	1,095,508.11	58%	L	1,627,455.64	149%	L	2,970,909.85	183%
Pasivos No Corrientes												
Cuentas por Pagar	L	5,766,726.36	100%									
Total Pasivos	L	7,670,360.82	100%	L	6,862,234.47	89%	L	7,394,182.00	108%	L	8,737,636.21	118%
Patrimonio Neto												
Capital Social	L	200,000.00	100%									
Utilidades Acumuladas	L	94,092.51	100%	L	11,154,178.46	11854%	L	12,040,878.72	108%	L	13,591,616.30	113%
Utilidad del Período	L	9,129,798.10	100%	L	886,700.26	10%			0%			0%
Utilidad del Ejercicio	L	1,930,287.85	100%	-		0%	L	1,758,748.50	0%	L	1,894,061.91	108%
Total Patrimonio Neto	L	11,354,178.46	100%	L	12,240,878.72	108%	L	13,999,627.22	114%	L	15,685,678.21	112%
Total Pasivo + Capital	L	19,024,539.28	100%	L	19,103,113.19	100%	L	21,393,809.22	112%	L	24,423,314.42	114%

Fuente: Elaboración propia con datos de Industria Procesadora de Alimentos IPRA.

Se realiza el análisis horizontal evaluando desde las partidas de los activos, luego pasivos y por último el patrimonio neto.

Se analizó los activos corrientes donde se notó que la partida caja y bancos(efectivo) tiene una tendencia de crecimiento llegando a un 197% para el año 2022, que fue el año con mayor efectivo lo cual puede indicar hay una eficiente gestión por cobrar, también como puede ser las ganancias acumuladas las cuales pueden convertir en efectivo para aumentar los fondos de la empresa.

Existe una notable disminución en las cuentas por cobrar (clientes) con respecto al año 2020, estas representan un 54%, esta disminución puede indicar que la empresa ha reducido sus cuentas por cobrar o que ha tenido problemas con cuentas incobrables durante este período. Se pudo observar que la amortización de las cuentas incobrables disminuyó el mismo porcentaje a comparación del año 2020

Sin embargo, en el año 2022, ambas cuentas aumentaron al 110% del año anterior. Esto sugiere una recuperación en las ventas a crédito y una gestión más laxa de las cuentas por cobrar, pero también un aumento en las estimaciones de pérdidas por cuentas incobrables.

Lo que revela una relación directa entre las cuentas por cobrar y la amortización de cuentas incobrables. Cuando las cuentas por cobrar disminuyen, la amortización también tiende a disminuir, lo que indica una mejora en la calidad de las cuentas por cobrar y una menor estimación de pérdidas por cuentas incobrables. Por otro lado, cuando las cuentas por cobrar aumentan, la amortización de cuentas incobrables tiende a aumentar, lo que sugiere un aumento en las pérdidas esperadas debido a cuentas incobrables.

Se observó que el inventario tuvo un aumento muy notable a comparación de cada año, teniendo incrementos de 99%, 369% y 110% esto puede indicar una acumulación de inventarios, lo que requerir una revisión de la estrategia de gestión de inventarios, para poder sugerir cambios en la gestión del capital de trabajo. Así mismo el incremento puede ser por el factor externo de Covid-2019 ya que los productos que maneja IPRA son productos maternos y suplementos alimenticios, que en su momento no eran de tanta urgencia como los productos de higiene personal (gel y alcohol) los cuales eran necesarios para la crisis sanitaria.

Ahora si se analiza los pasivos de la empresa se identificó en la partida de proveedores se observó que ha aumentado significativamente en los últimos años 2021 y 2022, con aumentos de 134% y 225%, esto puede indicar una mayor dependencia de créditos de proveedores para financiar operaciones. La empresa debe monitorear de cerca esta cuenta y asegurarse de mantener una gestión equilibrada de sus obligaciones con proveedores para evitar problemas de liquidez y costos financieros adicionales.

Un dato relevante en el año 2020 y 2021 fue que no hubo aumento de impuesto por pagar, fue un 0% lo cual hace referencia a la pandemia ya que en esos años en Honduras se implementaron medidas de alivio con respecto a los impuestos por pagar.

Durante estos años, las "Utilidades Acumuladas" experimentaron un crecimiento significativo de 11854%, lo que sugiere que la empresa generó ganancias y las retuvo.

La disminución del 100% en "Utilidad del Período" de 2020 a 2022 es una tendencia preocupante, ya que indica que la empresa no generó ganancias. Esta es una señal de que la

rentabilidad ha disminuido significativamente. La empresa debe identificar formas de mejorar su rentabilidad y gestionar sus costos.

4.2.1.1.4 ESTADO DE RESULTADO ANÁLISIS HORIZONTAL

El análisis horizontal del estado de resultados permite conocer la evolución de las cuentas que generan pérdidas o ganancias para la empresa Industria Procesadora de Alimentos IPRA a través de un periodo de tiempo.

En la **Tabla 9**, se presenta el estado de resultados junto al análisis horizontal del mismo para el periodo del 2019 al 2022 en términos de variación absoluta y relativa

Tabla 9. Análisis Horizontal del Estado de Resultados Industria Procesadora de Alimentos IPRA 2019-2022

Industria Procesadora de Alimentos (IPRA)											
Análisis Horizontal del Estado de Resultados periodos 2019-2022											
(Expresado en L)											
	2019	2020	2021	2022	2019 - 2020		2020 - 2021		2021 - 2022		
					Variación		Variación		Variación		
					Absoluta	Relativa	Absoluta	Relativa	Absoluta	Relativa	
Ventas Netas											
Ventas Totales	L 28,019,893.73	L 40,047,807.55	L 24,056,130.53	L 32,472,504.39	L 12,027,913.82	43%	-L 15,991,677.02	-40%	L 8,416,373.86	35%	
Devoluciones, Rebajas y Descuentos s/Ventas	L 1,914,469.09	L 8,156,774.63	L 1,734,375.45	L 2,867,493.73	L 6,242,305.54	326%	-L 6,422,399.18	-79%	L 1,133,118.28	65%	
Total Ventas Netas	L 26,105,424.64	L 31,891,032.92	L 22,321,755.08	L 29,605,010.66	L 5,785,608.28	22%	-L 9,569,277.84	-30%	L 7,283,255.58	33%	
Menos: Costo de Ventas											
Costo de Ventas	L 16,697,146.61	L 23,447,506.21	L 14,311,460.95	L 19,595,712.44	L 6,750,359.60	40%	-L 9,136,045.26	-39%	L 5,284,251.49	37%	
Costo de la Producción Vendida	L 16,697,146.61	L 23,447,506.21	L 14,311,460.95	L 19,595,712.44	L 6,750,359.60	40%	-L 9,136,045.26	-39%	L 5,284,251.49	37%	
Utilidad Bruta en Ventas	L 9,408,278.03	L 8,443,526.71	L 8,010,294.13	L 10,009,298.22	-L 964,751.32	-10%	-L 433,232.58	-5%	L 1,999,004.09	25%	
Menos: Gastos de Operación											
Gastos de Administración	L 282,731.30	L 420,145.61	L 210,575.69	L 359,452.81	L 137,414.31	49%	-L 209,569.92	-50%	L 148,877.12	71%	
Gastos de Distribución	L 6,439,421.23	L 6,828,095.02	L 5,358,649.15	L 7,015,471.25	L 388,673.79	6%	-L 1,469,445.87	-22%	L 1,656,822.10	31%	
Total Gastos de Operación	L 6,722,152.53	L 7,248,240.63	L 5,569,224.84	L 7,374,924.06	L 526,088.10	8%	-L 1,679,015.79	-23%	L 1,805,699.22	32%	
Utilidad Antes del Impuesto S.L/R.	L 2,686,125.50	L 1,195,286.08	L 2,441,069.29	L 2,634,374.16	-L 1,490,839.42	-56%	L 1,245,783.21	104%	L 193,304.87	8%	
Menos: Impuesto Sobre La Renta	L 755,837.65	L 308,585.82	L 682,320.79	L 740,312.25	-L 447,251.83	-59%	L 373,734.97	121%	L 57,991.46	8%	
Utilidad Neta	L 1,930,287.85	L 886,700.26	L 1,758,748.50	L 1,894,061.91	-L 1,043,587.59	-54%	L 872,048.24	98%	L 135,313.41	8%	
Incremento patrimonial neto	L 1,930,287.85	L 886,700.26	L 1,758,748.50	L 1,894,061.91	-L 1,043,587.59	-54%	L 872,048.24	98%	L 135,313.41	8%	

Fuente: Elaboración propia con datos de Industria Procesadora de Alimentos IPRA.

El total de las ventas netas o ingresos para la empresa IPRA incrementaron un 22% en el año 2020 con respecto al año 2019, el año con mayor incremento del periodo analizado y en términos absolutos este incremento significativo fue de L 5,785,608.28, esto se debió a que para este año se encontraba la crisis de COVID-19 y por medio de la empresa IPRA se realizaron ventas de productos de higiene personal como el gel y alcohol que fueron bastante utilizados en la crisis sanitaria. En el año 2021 las ventas disminuyeron en un 30% en comparación con 2020. Esta disminución puede ser el resultado de factores como la desaceleración económica que existió por la pandemia. y para el año 2022 tuvo un incremento del 33% equivalente en absoluto a L 7,283,255.58 por lo tanto la empresa muestra una gran recuperación en la actividad comercial.

Se identificó que a pesar que sus ventas se incrementaron en el año 2020, existió un fuerte aumento en sus devoluciones, rebajas y descuentos de un 326% esto se dio a que la empresa era nueva produciendo los productos de higiene personal (Gel y alcohol) lo que llevo a que ciertas formulas no salieran con calidad y debido a la fuerte demanda se vendieron de esa forma, cuando empezó a existir mayores oferentes de estos productos con mejor calidad hizo que sus clientes realizaran estas devoluciones masivas.

Los Gastos de Operación experimentaron una disminución del 23% en comparación con el año 2020. Esta reducción pudo ser que la empresa estaba tratando de proteger su rentabilidad en tiempos de dificultades, en este caso se le puede atribuir al factor externo del COVID 2019. ahora para el año 2022 estos gastos de operación aumentaron a un 32% lo que puede indicar que IPRA podría estar invirtiendo en inversiones en marketing o expansión de la empresa para la recuperación de su actividad comercial.

En el caso de la utilidad neta, para el año 2020 presentó un decrecimiento del 54% con respecto al año 2019 siendo en valores un total de L 1,043,587.59, debido al aumento en los costos y gastos, particularmente el costo de ventas, que aumentó un 40% en comparación con el año anterior. La rentabilidad de la empresa se vio afectada negativamente en este período.

Para el año 2021 Se produjo una recuperación significativa con un aumento del 98% en la Utilidad Neta en comparación con 2020. Es importante destacar que, a pesar de la recuperación, la Utilidad Neta en 2021 todavía no alcanzó el nivel de 2019. la empresa experimentó una caída significativa en 2020 debido a un aumento en los costos y gastos. Sin embargo, logró recuperarse en 2021 y mantuvo un crecimiento constante en 2022.

4.2.2 ANÁLISIS DE CARTERA DE CRÉDITO

“La gestión de cartera de crédito y el riesgo crediticio como determinante de morosidad o liquidez de las empresas comerciales” (Cortez, 2016)

El análisis de Cartera de crédito es un proceso que implica la evaluación y seguimiento de los préstamos o créditos otorgados por una institución financiera, como un banco o una cooperativa de crédito. El objetivo principal de este análisis es evaluar la calidad y el desempeño de la cartera de crédito de la institución financiera, así como identificar posibles riesgos y oportunidades.

Este análisis se basó en una dimensión llamada financiera la cual se centra en los indicadores clave, siendo el incremento porcentual de la cartera de crédito y su evolución del monto de la cartera en moneda nacional con respecto a sus ventas, utilizando la base de datos de la empresa IPRA, permite a las organizaciones obtener información precisa y actualizada sobre su cartera de crédito, lo que a su vez les ayuda a tomar decisiones informadas para optimizar su gestión financiera y reducir los riesgos asociados con la concesión de crédito.

4.2.2.1 DIMENSIÓN FINANCIERA

La dimensión financiera es esencial para la gestión empresarial, y el análisis de la cartera de crédito desempeña un papel crucial. Este análisis se apoya en indicadores como el incremento porcentual de la cartera de crédito y la evolución del monto de la cartera en moneda nacional con respecto a sus ventas. Estos indicadores proporcionan información valiosa sobre el crecimiento y la estabilidad de la cartera crediticia de una empresa, lo que permite tomar decisiones financieras informadas y estratégicas.

4.2.2.1.1 ANÁLISIS PORCENTUAL Y MONETARIA DE LA CARTERA DE CRÉDITO CON RESPECTO A SUS VENTAS

En la **Tabla 10**, muestra la cartera de crédito de la Industria Procesadora de Alimentos (IPRA), la cual experimentó cambios notables durante el período de 2019 a 2022 en relación con sus ventas. Para el año 2019 las cuentas por cobrar representaron aproximadamente el 44% de las ventas. Esta proporción refleja una tendencia a otorgar crédito a los clientes, ya que las cuentas por cobrar son una parte significativa de las ventas.

Tabla 10. Cartera de crédito Industria Procesadora de Alimento IPRA (2019-2022)

Cartera de crédito

Año	Ventas	% de crecimiento ventas	Cuentas por cobrar	% cuentas por cobrar según ventas	Tasa de crecimiento	
					Porcentual (%)	Monetaria (L)
2019	L 26,105,424.64	0%	L 11,548,799.61	44%	0%	L -
2020	L 31,891,032.92	22%	L 11,385,610.59	36%	-1.41%	-L 163,189.02
2021	L 22,321,755.08	-30%	L 6,185,140.95	28%	-45.68%	-L 5,200,469.64
2022	L 29,605,010.66	33%	L 6,783,810.31	23%	9.68%	L 598,669.36

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

En el año 2020, las ventas aumentaron en un 22%, lo que se tradujo en un decremento del 1.41% en las cuentas por cobrar en términos monetarios, lo que puede indicar una gestión más eficiente de las cuentas por cobrar. La proporción de cuentas por cobrar con respecto a las ventas también disminuyó al 36%, lo que sugiere una menor concesión de crédito en comparación con el año anterior. Hay que considerar que el aumento de ventas se debe al factor externo Covid-2019 ya que por la empresa IPRA se vendió productos de higiene personal como el gel y alcohol.

Sin embargo, en 2021, las ventas experimentaron una disminución significativa del 30%, y las cuentas por cobrar se redujeron en un 45.68%, lo que equivale a una disminución de L5,200,469.64. Esta caída en las cuentas por cobrar refleja una disminución más pronunciada que la de las ventas, lo que puede indicar una gestión más estricta de los términos de pago y la recuperación de cuentas pendientes.

En 2022, las ventas repuntaron con un crecimiento del 33%, y las cuentas por cobrar aumentaron en un 9.68%, equivalente a L 598,669.36 más. Este incremento en las cuentas por cobrar es proporcional al crecimiento de las ventas y sugiere que la empresa está otorgando crédito a un ritmo similar al aumento de las ventas. La relación entre las cuentas por cobrar y las ventas es un indicador clave de la gestión crediticia de la empresa, y estos datos sugieren que la empresa se adaptó a las fluctuaciones en las ventas ajustando su política de crédito y cobranza de manera efectiva.

Se puede observar que del 2019 al 2022 la cuentas por cobrar se redujeron un 59% esta gran disminución se debió a que en el 2021 se empezó a revisar con mayor detalle a ciertos clientes que tenían las cuentas muy atrasadas, gestionando estas cuentas se lograron encontrar pagos que

no estaban posteados, por ende, al postearlos las cuentas por cobrar bajaron bastante, después de ello en el 2022 se logró mantener la buena gestión de cobranza con dichos clientes.

Se considera que, en momentos de incertidumbre económica o necesidades de liquidez, las empresas a menudo optan por reducir sus cuentas por cobrar para disponer de efectivo más rápido. Esto fenómeno se pudo haber dado por el factor externo covid-2019 donde existía una incertidumbre económica en el país, por lo cual IPRA aumento su efectivo constantemente, el cual se pudo observar en el análisis horizontal realizado del balance general (incrementos de 129% y 197%). Este ocurrió en el año en el que las ventas disminuyeron significativamente, como en 2021 ya que para ese año no se estaba vendiendo tan bien el producto sanitario que IPRA estaba produciendo, por su calidad y porque existía más oferta para ese momento.

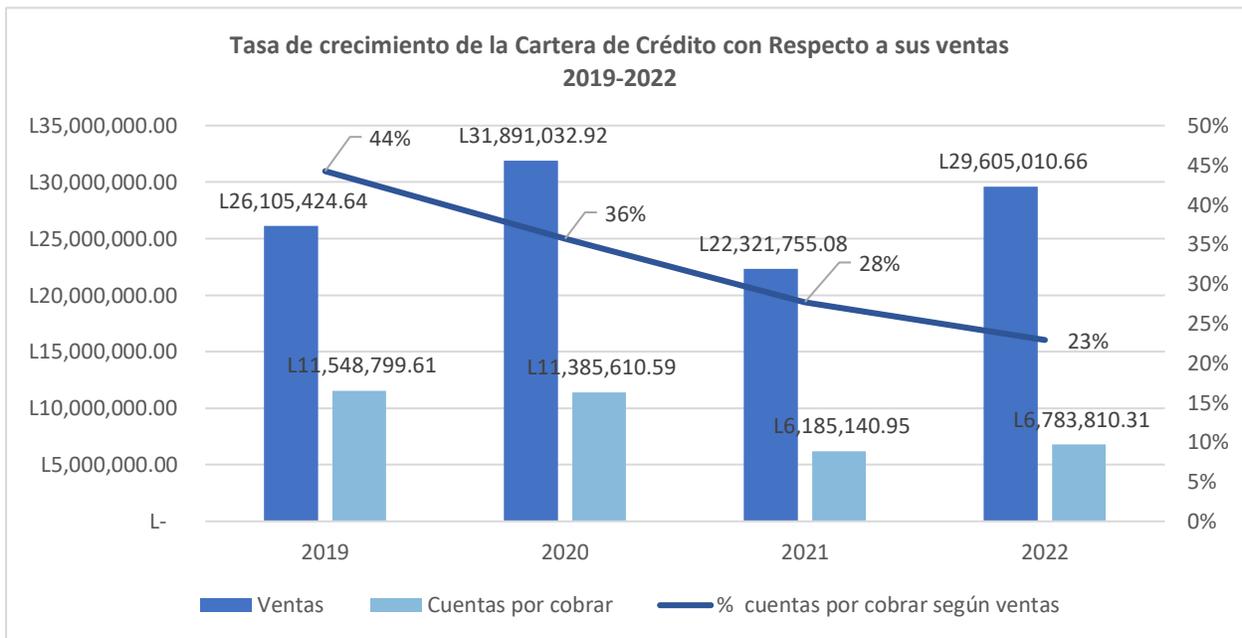


Figura 6. Tasa de crecimiento de la Cartera de Crédito IPRA (2019-2022)

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

En la **Figura 6**, se muestra la evolución de la Tasa de crecimiento de la cartera de crédito con respecto a sus ventas de la empresa IPRA en el periodo 2019-2022, donde el mayor año con cuentas por cobrar fue en el 2019 con L 11,548,799.61 y el año con mayores ventas fue el 2020 con alrededor de L 31,891,032.92.

4.2.3 ANÁLISIS DE POLÍTICA DE CRÉDITO

Las políticas de crédito son los lineamientos técnicos de los que dispone el gerente financiero de una empresa, con la finalidad de otorgar facilidades de pago a un determinado cliente. Dicha política implica la determinación de la selección de crédito, las normas de crédito y las condiciones de crédito. Así mismo es una pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de éste. La empresa no solamente debe ocuparse de los estándares de crédito que establece, sino también de la utilización correcta de estos estándares al tomar decisiones de crédito. (Conexión ESAN, 2016)

El análisis de política de crédito es una faceta crítica en la gestión financiera de una empresa, que involucra una dimensión financiera esencial. Los indicadores clave en este proceso se centran en el análisis de los plazos de crédito otorgados a los clientes y el análisis de los límites de crédito a cinco de los clientes que tienen mayores ventas. Esta variable es esencial para evaluar la eficacia de la política de crédito de una empresa y su impacto en el flujo de efectivo y la rentabilidad. Para llevar a cabo este análisis de manera efectiva, se recurre a estrategias como el análisis de la base de datos de IPRA, que proporciona una visión detallada de los términos y condiciones de crédito otorgados a los clientes, permitiendo una toma de decisiones más informada en el ámbito crediticio.

4.2.3.1 DIMENSIÓN FINANCIERA

La dimensión financiera desempeña un papel fundamental en la gestión empresarial al ofrecer una perspectiva integral sobre la salud económica de una organización. En este contexto, la utilización de indicadores que se enfoquen en el análisis de los plazos de crédito otorgados a los clientes y en la evaluación de los límites de crédito desempeña un papel crucial. Estos indicadores permiten una comprensión profunda de cómo la empresa administra su política de crédito y cómo impacta directamente en su flujo de efectivo, su rentabilidad y su gestión de riesgos.

4.2.3.1.1 ANÁLISIS DE LOS PLAZOS DE CRÉDITO SEGÚN CLIENTE

El análisis de plazos de crédito según cliente es un proceso continuo que requiere una combinación de evaluación de riesgo, gestión de relaciones y una política de crédito bien definida.

Al adaptar los plazos de crédito a las necesidades y el comportamiento de cada grupo de clientes, las empresas pueden optimizar su gestión de cuentas por cobrar y minimizar el riesgo crediticio.

Para que una empresa asigne un porcentaje del total de sus ventas como créditos a sus clientes, en la actualidad no hay un parámetro único que se defina para todas las empresas, ya que cada situación es diferente. La clave es encontrar un equilibrio entre impulsar las ventas y mitigar el riesgo crediticio. Además, es fundamental revisar y ajustar estos límites de manera regular a medida que cambian las circunstancias económicas y comerciales.

Tabla 11. Plazos de crédito según clientes en IPRA (2019-2022)

Plazos de crédito según clientes

Año	No. De Clientes	Tasa de Crecimiento Clientes	Tipos de Clientes			Plazos créditos			
			Clientes especiales	Clientes normales	Clientes Contado	30 días	60 días	90 días	180 días
2019	822	-	4	777	41	5%	94.51%	0.36%	0.12%
2020	1022	124%	4	967	51	5%	94.61%	0.29%	0.10%
2021	844	-17%	4	798	42	5%	94.53%	0.36%	0.12%
2022	837	-1%	4	791	42	5%	94.52%	0.36%	0.12%
Promedio	881		4	833	44	5.00%	94.54%	0.34%	0.11%

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

En la **Tabla 11** en primer lugar se pudo identificar el comportamiento porcentual de los clientes, donde se observa que hubo un decrecimiento notable del 17% para el año 2021, esto se fue por que en el año 2020 donde se identifica el aumento del 124% se ingresó al sistema a clientes nuevos para poder venderle productos de higiene personal (gel y alcohol) los cuales solo iban a ser compras únicas por el factor externo covid-2019.

Los plazos de crédito que maneja IPRA en sus cuentas por cobrar son: actual, 30 días, 60 días, 90 días y 180 días. Estos plazos se han mantenido prácticamente constantes a lo largo de los años, IPRA cuando realiza la apertura de un cliente nuevo le otorga 3 compras de contado, para después poder otorgarles créditos a sus clientes, en este caso 60 días es el plazo fijo que brinda. este plazo es colocado en el sistema ERP que utilizan “SAGE”, para las compras de contado se colocan a 30 días.

IPRA únicamente cuenta con cuatro clientes especiales con los cuales ha acordado plazos de pago mayores a 90 días.

Para este análisis se debe tomar en cuenta que los totales de los clientes por año se están tomando ya sea que estén activos y no activos ya que no disponen de una base de datos actualizadas del sistema. Dicho lo anterior se identificó que los plazos de crédito según el total de sus clientes se ponderan de la siguiente manera:

Clientes que tienen un plazo a 30 días representa un 5% en promedio.

Clientes que tienen un plazo a 60 días representan un 94.53% en promedio.

Clientes que tienen un plazo a 90 días representan un 0.35% en promedio.

Clientes que tienen un plazo mayor a 180 días representan un 0.12% en promedio.

4.2.3.1.2 ANÁLISIS DE LÍMITES DE CRÉDITO SEGÚN CLIENTE

Se refieren al monto máximo de crédito que una empresa está dispuesta a otorgar a un cliente o entidad. Estos límites de crédito son una parte fundamental de la política de crédito de una empresa y se utilizan para establecer cuánto crédito un cliente puede recibir en función de su historial crediticio, capacidad de pago y otros factores relevantes. (Brachfield Alsina, 2009)

Los límites de crédito son una herramienta clave en la gestión de cuentas por cobrar y en la toma de decisiones financieras de una empresa. Establecer límites adecuados es esencial para equilibrar la expansión de las ventas a través del otorgamiento de crédito con la mitigación de los riesgos financieros.

Para poder realizar el análisis de los límites de crédito de los cinco clientes con mayores ventas en IPRA del año 2022, se solicitó a la empresa los límites de crédito establecido en el sistema, las facturas, los pagos, tiempo de crédito, de cada cliente que se va a analizar durante el año 2022 para saber si se está respetando sus límites de crédito otorgados.

Así mismo se realizó el cálculo para cada cliente según su historial de compra y condiciones de pago cual sería el límite de crédito que se le debe otorgar para saber si es igual al que tiene establecido en el sistema.

En el Anexo No. 4 se puede observar el análisis del límite de crédito que se realizó al cliente “Inversiones LL”; donde en el año 2022, “Inversiones LL” mantuvo un historial de pagos relativamente consistente, cumpliendo con sus obligaciones en su mayoría. Sin embargo, a partir de julio de 2022, se observa una tendencia de incumplimiento con saldos que superan el límite de crédito.

Los pagos realizados no son suficientes para mantener los saldos dentro del límite de crédito. Esto planteó interrogantes sobre la capacidad de “Inversiones LL” para cumplir con sus obligaciones financieras, especialmente considerando los saldos fuera del límite acumulados. En varias ocasiones, “Inversiones LL” ha excedido su límite de crédito, acumulando saldos que indican una posible tensión financiera. Esto representa un riesgo para tu empresa en términos de recuperación de deudas.

Dado su historial de compras, se logró obtener su límite de crédito y en efecto es el mismo que tiene establecido actualmente, pero dada la tendencia de saldos fuera del límite, es crucial revisar y posiblemente ajustar el límite de crédito otorgado a “Inversiones LL” para reflejar su capacidad financiera actual. En caso de saldos pendientes significativos, considerar la implementación de un plan de pago estructurado con “Inversiones LL” para reducir los riesgos financieros.

En el Anexo No. 5 se puede observar el análisis del límite de crédito que se realizó al cliente “Mercadito LC” el cual demostró un historial de pagos relativamente consistente a lo largo de 2022. La mayoría de los meses muestran una facturación seguida de pagos, indicando una capacidad razonable para cumplir con las obligaciones de pago dentro de los términos acordados. Se observa que ha utilizado su límite de crédito de manera efectiva, manteniendo los saldos dentro de los límites asignados. A finales de diciembre, el límite disponible es L.269,532.25, lo que indica una gestión prudente de sus compromisos financieros.

Se observa cierta variabilidad en la facturación mensual, lo que sugiere fluctuaciones en la demanda o patrones de compra. Esta variabilidad podría influir en la necesidad de ajustar el límite de crédito para adaptarse mejor a las circunstancias cambiantes del cliente.

En el Anexo No. 6 se puede observar el análisis del límite de crédito que se realizó al cliente “Farmacia Q” donde demostró un patrón de pagos irregular a lo largo del año, con múltiples meses en los que los saldos han superado el límite de crédito otorgado. Esto sugiere una falta de

consistencia en el cumplimiento de las obligaciones financieras. A pesar de la variabilidad en la facturación, “Farmacia Q” ha superado regularmente su límite de crédito otorgado. Esto plantea preocupaciones sobre la capacidad del cliente para gestionar eficazmente sus obligaciones financieras.

En varios puntos durante el año, el límite disponible ha sido negativo, indicando que el cliente ha excedido significativamente el límite de crédito otorgado. Esto aumenta el riesgo financiero para la empresa.

Se observa que según el límite de crédito calculado es mucho mayor que el establecido por la empresa, dando a notar que no se revisa constantemente, se debe tener en cuenta que no solo se debe aumentar el crédito a un cliente, antes de realizarlo se debe analizar el comportamiento de sus pagos.

En el Anexo No. 7 se puede observar el análisis del límite de crédito que se realizó al cliente “Corporativa K” presenta un patrón de pagos irregular y ha excedido repetidamente el límite de crédito otorgado. Esta inconsistencia sugiere dificultades en la gestión financiera y un riesgo potencial para la relación crediticia. En varios meses, se observa facturación significativa sin pagos registrados. Esto indica una falta de cumplimiento de los términos de pago acordados, lo que pudo afectar negativamente la salud financiera de tu empresa. En múltiples ocasiones, el límite disponible ha sido negativo, lo que indica que la empresa ha excedido sustancialmente su límite de crédito otorgado.

Se puede considerar la posibilidad de negociar términos y condiciones más estrictos, como plazos de pago más cortos o requisitos de garantía, para mitigar el riesgo asociado con la relación crediticia.

En el Anexo No. 8 se puede observar el análisis del límite de crédito que se realizó al cliente “Tienda C” muestra un patrón de pagos irregular con varios meses sin pagos registrados. Esto indica una inconsistencia en el cumplimiento de los términos de crédito acordados. A lo largo del análisis, se observa que el límite disponible ha sido negativo en múltiples ocasiones. Este es un indicador crítico de que “Tienda C” ha excedido su límite de crédito, lo que representa un riesgo financiero significativo para tu empresa.

La ausencia de pagos registrados en varios meses, especialmente en los primeros meses del año, indica una falta de cumplimiento en los términos de pago. Esto podría afectar la salud financiera de la empresa. La recurrencia de límites disponibles negativos sugiere un riesgo sustancial de incumplimiento. Es esencial abordar este problema de manera proactiva para proteger los intereses financieros de la empresa.

En conjunto, los análisis de los cinco clientes revelan un panorama diverso en términos de comportamiento financiero. Aunque “Inversiones LL” y “Mercadito LC” muestran una gestión crediticia más estable, con pagos consistentes y un uso razonable de los límites, “Farmacia Q”, “Corporativa K” y “Tienda C” presenta desafíos más significativos. Estos últimos exhiben patrones irregulares, con límites negativos y comportamientos financieros volátiles, indicando la necesidad de una atención detallada y acciones proactivas. En general, la implementación de estrategias de monitoreo riguroso, comunicación efectiva y adaptación a las circunstancias individuales se vuelve crucial para mantener relaciones crediticias saludables y mitigar posibles riesgos financieros en la cartera de clientes.

La gestión efectiva de la cartera de clientes requiere un enfoque personalizado para cada caso. Mientras algunos clientes muestran un comportamiento más estable, otros presentan desafíos financieros que demandan atención inmediata. La comunicación abierta, la revisión constante y la adaptabilidad a las circunstancias individuales son clave para mantener relaciones crediticias saludables y minimizar riesgos financieros.

4.2.4 ANÁLISIS DE POLITICA DE COBRANZA

Un análisis de política de cobranza es esencial para asegurarse de que la empresa esté utilizando estrategias efectivas para recuperar cuentas pendientes y mantener un flujo de efectivo saludable. Puede ayudar a identificar oportunidades de mejora y ajustar las prácticas de cobranza para lograr un equilibrio entre la recuperación de cuentas pendientes y la retención de clientes. Una política de cobranzas funcionará siempre que sus políticas estén bien definidas y se determinen con claridad las etapas de la cobranza: preventiva, administrativa y judicial. (Aznar, 2005)

El análisis de la política de cobro representa un componente crítico en la gestión financiera de una empresa y se desglosa en dos dimensiones fundamentales: la financiera y la contable. La

dimensión financiera se centra en indicadores clave como la antigüedad de las cuentas por cobrar, la rotación de las cuentas por cobrar y el periodo promedio de cobro, con el propósito de evaluar la eficiencia en la recuperación de deudas. Por otro lado, la dimensión contable busca ofrecer un panorama más amplio al relacionar las cuentas por cobrar con otros indicadores financieros, lo que proporciona una visión integral de la salud financiera de la empresa. Para llevar a cabo este análisis en ambas dimensiones, se recurre a la estrategia de emplear la base de datos de IPRA y los balances generales, lo que brinda una base sólida para tomar decisiones informadas en el ámbito de la política de cobro.

4.2.4.1 DIMENSIÓN FINANCIERA

La dimensión financiera desempeña un papel crítico en la gestión empresarial, proporcionando una visión integral de la salud económica de una organización. En este contexto, los indicadores como la antigüedad de las cuentas por cobrar, la rotación de las cuentas por cobrar y el periodo promedio de cobro se revelan como herramientas fundamentales. Estos indicadores ofrecen una evaluación detallada de la eficiencia y efectividad de la política de cobro de una empresa, así como su capacidad para gestionar las deudas pendientes. El análisis de estos indicadores permite a las empresas identificar áreas de mejora en su proceso de cobro, optimizar el flujo de efectivo y reducir el riesgo crediticio.

4.2.4.1.1 ANTIGÜEDAD DE LAS CUENTAS POR COBRAR

El envejecimiento de las cuentas, como herramienta de gestión, puede indicar que ciertos clientes están expuestos a riesgos crediticios y puede revelar si la empresa debe hacer negocios con clientes que pagan con retraso crónico. Las cuentas por cobrar vencidas tienen columnas que generalmente se dividen en rangos de fechas de 30 días y muestran el total de las cuentas por cobrar actualmente adeudadas, así como las cuentas por cobrar adeudadas (Trujillo & Martínez, 2020).

Tabla 12. Antigüedad de las Cuentas por cobrar en IPRA (2019-2022)

Antigüedad de las Cuentas por cobrar

Plazo (días)	2019	2020	2021	2022	Tasa de Crecimiento 2019-2020		Tasa de Crecimiento 2020-2021		Tasa de Crecimiento 2021-2022	
					Monetaria (L)	Porcentual (%)	Monetaria (L)	Porcentual (%)	Monetaria (L)	Porcentual (%)
Actual	L 3,844,956.76	L 2,558,764.74	L 995,859.79	L 1,979,087.95	-L 1,286,192.02	-33.45%	-L 1,562,904.95	-61.08%	L 983,228.16	98.73%
30	L 2,256,292.58	L 1,936,144.06	L 2,089,249.40	L 1,695,274.18	-L 320,148.52	-14.19%	L 153,105.34	7.91%	-L 393,975.22	-18.86%
60	L 920,238.67	L 940,911.94	L 728,728.83	L 1,451,685.58	L 20,673.26	2.25%	-L 212,183.11	-22.55%	L 722,956.95	99.21%
90	L 615,590.63	L 857,524.71	L 634,080.62	L 197,985.78	L 241,934.08	39.30%	-L 223,444.09	-26.06%	-L 436,094.84	-68.78%
Más de 90	L 3,911,720.97	L 1,904,882.45	L 1,735,125.31	L 1,464,383.43	-L 2,006,838.52	-51.30%	-L 169,757.14	-8.91%	-L 270,741.88	-15.60%

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

Si se evalúa por separado los plazos en las antigüedades de las cuentas por cobrar ilustradas en la Tabla 12 se pudo identificar los siguientes puntos. En el plazo actual las cuales son las facturas que se acaban de facturar, por lo cual dentro de los años 2019 al 2021 hubo disminuciones de estas cuentas en un 33% y un 61%, lo que pudo indicar dos cosas: la empresa puso políticas de cobran más estrictas, también una disminución de ventas por lo cual no hay mucho que cobrar y todo esto se debe el fenómeno del covid-2019.

En el plazo de 30 días para el período 2019-2020, hubo una disminución del 14.19% en las cuentas por cobrar pendientes de pago a 30 días, lo que sugiere que la empresa logró recuperar una parte de estas cuentas. Sin embargo, en el período 2020-2021, las cuentas por cobrar aumentaron un 7.91%, indicando un crecimiento, lo que puede indicar dificultades en la gestión de cuentas por cobrar a 30 días.

Para el plazo de 60 días en el período 2019-2020, se observó un pequeño aumento del 2.25% en las cuentas por cobrar a 60 días. Sin embargo, en el período 2020-2021, hubo una disminución significativa del 22.55%, lo que podría ser un signo positivo de una mejor gestión de estas cuentas. En el último período, 2021-2022, hubo un aumento del 99.21%, lo que podría indicar un desafío en la recuperación de cuentas a 60 días.

Para el plazo de 90 días en el período 2019-2020, las cuentas por cobrar a 90 días aumentaron un 39.30%, lo que podría indicar un retraso en la recuperación. En el período 2020-2021, hubo una disminución del 26.06%, lo que sugiere una mejora. Sin embargo, en el último período, 2021-2022, hubo un aumento significativo del 68.78%, lo que indica dificultades en la gestión de cuentas a 90 días.

Y por último para el plazo mayor a 90 días se observó que en el período 2019-2020, se produjo una disminución del 51.30% en las cuentas por cobrar pendientes de pago por más de 90 días, lo que es positivo. En el período 2020-2021, la disminución fue menor, con un 8.91%. En el último período, 2021-2022, la disminución fue del 15.60%, teniendo una tendencia por disminuir esta cuenta vencida a 90 días.

En general, se observa un aumento en la antigüedad de las cuentas por cobrar a lo largo de los tres períodos, lo que podría indicar un desafío en la gestión de cobranza y un riesgo potencial de incobrables. Los plazos de 90 días y más de 90 días parecen experimentar un mayor crecimiento en el último período, lo que pudo requerir una atención especial para reducir el riesgo crediticio y

mejorar la gestión de cuentas por cobrar. observando estos datos sugieren que la empresa podría beneficiarse de una revisión de su política de crédito y de cobranza, así como de la implementación de estrategias más efectivas para recuperar cuentas pendientes de pago.

Esto podría indicar que la empresa ha tenido éxito en la gestión de cobranza a corto plazo, pero aún enfrenta desafíos con cuentas pendientes a plazos más largos. Es importante seguir monitoreando estas métricas y tomar medidas para mejorar la recuperación de cuentas por cobrar en plazos más largos.

Tabla 13. Antigüedad de las Cuentas por cobrar en IPRA Porcentualmente (2019-2022)

<i>Antigüedad de las Cuentas por cobrar</i>				
<i>Plazo (días)</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>
Actual	33%	31%	16%	29%
30	20%	24%	34%	25%
60	8%	11%	12%	21%
90	5%	10%	10%	3%
Más de 90	34%	23%	28%	22%

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

En el análisis de la antigüedad de las cuentas por cobrar en diferentes plazos a lo largo de los años según el peso que tienen cada una de acuerdo a el total de las cuentas por cobrar de cada año, se observan tendencias significativas en términos porcentuales como se aprecia en la tabla 13. Primero, se observó que en los plazos donde se concentra mayor porcentaje son en los plazos actuales, a 30 días y más de 90 días.

En el caso de las cuentas actuales el cual hay una tendencia de aumento 2019 y 2020 siendo un 33%; Hubo una disminución en 2021 a 16%, pero luego un aumento en 2022 a un 29%. Esta podría ser una tendencia de mejora en la rapidez del cobro de cuentas, ya que la proporción de cuentas actuales aumentó nuevamente en 2022. Este es un buen signo, ya que indica que la mayoría de las cuentas se están pagando puntualmente. Mantener un alto porcentaje de cuentas actuales es beneficioso, ya que implica que los clientes están cumpliendo con los plazos de pago.

Las cuentas a 30 días muestran un aumento constante del 20% en 2019 al 34% en 2021, antes de reducirse al 25% en 2022. Esta tendencia sugiere que las cuentas en el plazo más corto tienden a envejecer, aunque representan una proporción más pequeña, el aumento en esta categoría en 2022 podría requerir un seguimiento más cercano. Esto podría sugerir que algunas cuentas que

solían pagarse en 30 días ahora se están tomando un poco más de tiempo. lo que podría indicar la necesidad de una gestión más eficiente y una revisión de las políticas de crédito y de cobranza.

Por otro lado, las cuentas a 60 días Hubo un aumento constante de 2019 a 2022, lo que sugiere que algunas cuentas están tardando más tiempo en pagarse. Esta podría ser una tendencia que requiere atención y seguimiento.

Las cuentas mayores a 90 días tienen un porcentaje de representación fuerte de las cuentas por cobrar con una tendencia arriba del 37%, Un alto porcentaje de cuentas por cobrar con antigüedad prolongada podría indicar ineficiencia en la gestión de crédito y cobranza de la empresa. Esto podría requerir una revisión de las políticas de crédito, estrategias de cobranza y evaluación de la solvencia de los clientes. Cuanto más tiempo pase, mayor será el riesgo de que las cuentas por cobrar mayores a 90 días no se paguen en absoluto. Esto puede llevar a pérdidas financieras significativas y deteriorar la calidad de los activos de la empresa.

4.2.4.1.2 ROTACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR

La rotación de las cuentas por cobrar se define como el tiempo medio que debe esperar la empresa después de efectuar una venta para recibir su pago. (Novoa, 2008)

La rotación de las cuentas por pagar es un indicador financiero clave que mide la eficiencia con la que una empresa paga a sus proveedores o acreedores. Esta métrica proporciona información valiosa sobre la gestión de las obligaciones financieras de una empresa y su flujo de efectivo.

Tabla 14. Rotación de las cuentas por cobrar en IPRA (2019-2022)

<u>Rotación de las cuentas por cobrar</u>	2019	2020	2021	2022
Ventas	L26,105,424.64	L31,891,032.92	L22,321,755.08	L29,605,010.66
Promedio de cuentas por cobrar	L11,804,804.12	L11,467,205.10	L 8,785,375.77	L 6,484,475.63
RCxC Veces	2.21	2.78	2.54	4.57

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

Se identificó en la **Tabla 14**, en el año 2019, la rotación de las cuentas por cobrar fue de 2.21 veces, lo que significa que las ventas anuales fueron 2.21 veces mayores que el promedio de las cuentas por cobrar durante ese año. esta métrica aumentó en el 2020 a 2.78 veces, lo que indica

que la empresa mejoró su eficiencia en la gestión de las cuentas por cobrar, ya que pudo cobrar más rápido en relación con sus ventas.

Para el año 2022 fue el año donde este indicador se elevó a un 4.57, este también pudo ver su impacto en la partida de efectivo del balance general donde aumento en un 197%. Un aumento en la rotación de las cuentas por cobrar es generalmente positivo, ya que implica que la empresa está gestionando de manera más eficiente sus cuentas por cobrar y convirtiendo las ventas en efectivo más rápidamente. Sin embargo, es importante evaluar las razones detrás de estos cambios y asegurarse de que no haya un impacto negativo en la relación con los clientes o en la rentabilidad de la empresa.

4.2.4.1.3 PERIODO PROMEDIO DE COBRO (PPC)

El plazo promedio de cobro es también una medida de eficiencia de la administración relacionada con la concesión de crédito a los clientes y las cobranzas. Es una métrica financiera que mide el tiempo promedio que una empresa tarda en cobrar sus cuentas por cobrar o ingresos una vez que se han generado (García, 2023, pág.63).

Tabla 15. Periodo promedio de cobro en IPRA (2019-2022)

	2019	2020	2021	2022
	L	L	L	L
Ventas	26,105,424.64	31,891,032.92	22,321,755.08	29,605,010.66
Promedio de cuentas por cobrar	11,804,804.12	11,467,205.10	8,785,375.77	6,484,475.63
PPC Días	165	131	144	80
PPC Meses	6	4	5	3

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

En la **Tabla 15**, se pudo identificar el periodo promedio de cobro (PCC) de los años 2019 al 2022, en cual reflejan que el número de días con que se está cobrando fue disminuyendo significativamente. en el 2021 hubo un aumento, pero no fue algo que impactara mucho, este indicador se logró contrastar con la rotación de las cuentas por cobrar ya que estas variables son inversamente proporcionales, es decir que, si un RCxC alto y un PPC corto son señales de una buena gestión de cuentas por cobrar, lo que implica que la empresa convierte sus ventas a efectivo de manera eficiente y rápida. Por otro lado, un RCxC bajo y un PPC largo pudo ser indicativos de problemas en la gestión de cuentas por cobrar y afectar negativamente la liquidez de la empresa.

El PPC disminuyó significativamente en 2022, alcanzando solo 80 días en promedio para cobrar cuentas por cobrar. Esto muestra que la empresa está cobrando a sus clientes mucho más rápido en comparación con años anteriores. Un PPC más corto es beneficioso porque significa que la empresa está convirtiendo las ventas a efectivo más rápido, lo que mejora la liquidez y la capacidad de reinversión.

Cabe recalcar que el personal de cobranza debe realizar la gestión de cobro en 60 días, que equivale a dos meses, con el análisis se observó que no lo realizan, esto pudo ser debido a diversos factores, algunos de ellos:

- La empresa podría haber ajustado su política de crédito en ciertos momentos, ofreciendo plazos más largos o cortos a diferentes grupos de clientes, lo que influiría en el PPC.
- Dificultades en la gestión de cuentas por cobrar, como un proceso ineficiente de seguimiento de pagos o problemas de facturación, pudo llevar a retrasos en el cobro y, por lo tanto, a un PPC más largo.

Para alinear mejor el PPC con la política de crédito de 60 días, la empresa podría considerar implementar medidas más estrictas en la gestión de cuentas por cobrar, como recordatorios de pago más efectivos, ofrecer descuentos por pronto pago o evaluar y, si es necesario, ajustar los términos de pago con clientes individuales.

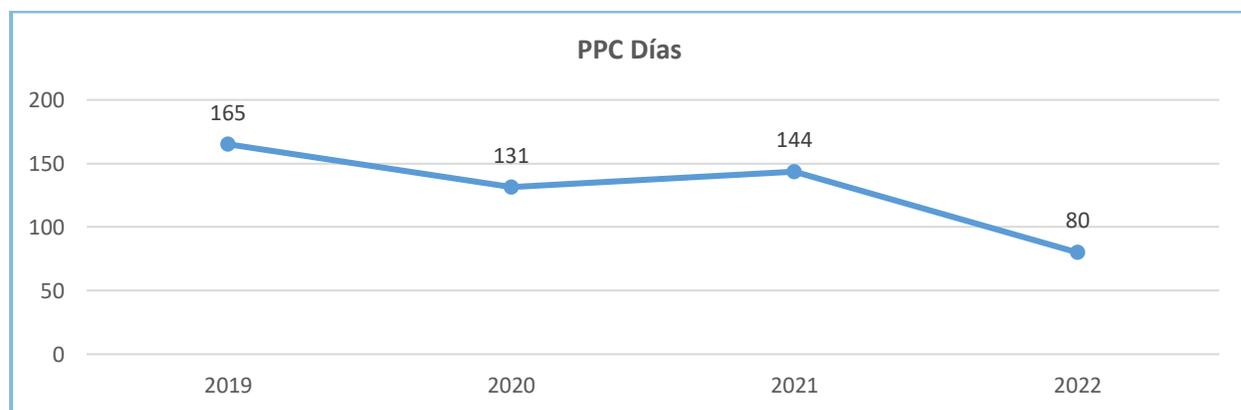


Figura 7. Periodo promedio de cobro en IPRA (2019-2022)

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

4.2.4.2 DIMENSIÓN CONTABLE

La dimensión contable constituye un pilar fundamental en la evaluación de la salud financiera de una empresa. Dentro de esta dimensión, el análisis de las cuentas por cobrar en comparación con otros indicadores financieros desempeña un papel esencial. Esta comparación ofrece una visión más completa y holística de la gestión financiera de la empresa, permitiendo evaluar cómo las cuentas por cobrar interactúan con otros aspectos financieros, como la liquidez, la rentabilidad y la eficiencia operativa.

4.2.4.2.1 CUENTAS POR COBRAR

Las cuentas por cobrar son una parte fundamental de la gestión financiera de una empresa, ya que afectan el flujo de efectivo, la rentabilidad y la liquidez. Una gestión efectiva de cuentas por cobrar implica políticas de crédito adecuadas, seguimiento de los saldos pendientes, estrategias de cobranza eficientes y la reducción del riesgo de incumplimiento. (Meza, 1996)

El indicador de la rotación de cuentas por cobrar impacta en el balance general y estado de resultado de la empresa, donde un aumento en la rotación de cuentas por cobrar implica que la empresa está convirtiendo sus cuentas por cobrar en efectivo más rápidamente. Esto reduce la cantidad de efectivo atado en cuentas por cobrar y, por lo tanto, pudo aumentar la liquidez de la empresa. En este caso se observó que la rotación de las cuentas por cobrar fue en aumento de 2.21 en el año 2019 a 4.57 en el año 2022, donde se pudo ver que el efectivo de la empresa aumento a un 197% lo que es beneficioso para la salud financiera de la empresa.

Así mismo, se evaluó el indicador del período promedio de cobro PPC en las cuentas por cobrar de su balance general, al analizarse este PPC ha tenido mucha fluctuación durante el periodo evaluado, si bien IPRA ha logrado disminuir su PPC de un 6 a un 3, hay que realizar un análisis más exhaustivo del porque tanta variación y si en la actualidad se ha mantenido en un 3, si bien al tener un PPC más corto la empresa tiene menos riesgos de cuentas incobrable y pudo reinvertir ese efectivo más rápido. IPRA tiene una política de crédito de 60 días y cuando el PPC es consistentemente más largo, indicando que la política de crédito debe ser revisada. Esto podría ayudar a evitar problemas de liquidez futuros.

Así mismo al acortar el PPC, la empresa pudo reducir los costos financieros asociados con la financiación de cuentas por cobrar. Menos días de cobro significan menos tiempo en el que la

empresa necesita financiamiento externo para mantener sus operaciones. Esto se observó en los análisis verticales del Balance General donde se identificó que IPRA no tiene muchas deudas a largo plazo, ya que la empresa cuenta con un capital propio grande, el cual tiene el mayor porcentaje en representación en sus Balances Generales denotando una estructura financiera más sólida y menos apalancada, ya que, al financiar sus inversiones con su capital propio, la empresa tiene un mayor control sobre su dirección no está sujeta a las obligaciones y restricciones asociadas con la deuda.

Una vez que ya hemos realizado un análisis en la política de crédito y cobros de IPRA, se debe tener en cuenta el impacto que pueden tener en las siguientes variables:

1. Cambios marginales en margen bruto:

Debido a que la política de crédito y cobranza puede influir en las ventas, ya que afecta la capacidad de los clientes para comprar productos al crédito. Un cambio en la política que hace más estrictas las condiciones de crédito puede reducir las ventas, lo que a su vez podría disminuir el margen bruto.

Por otro lado, una política más flexible podría aumentar las ventas, pero también podría aumentar el riesgo de incumplimiento y, por lo tanto, las deudas incobrables. El impacto neto en el margen bruto dependerá del equilibrio entre estas variables.

2. Cambios en el costo de inversión de cuentas por cobrar:

Una política de cobranza más estricta podría reducir el tiempo promedio que tardan los clientes en pagar, lo que a su vez disminuiría el costo de la inversión de cuentas por cobrar al reducir el capital atado en cuentas por cobrar. Por el contrario, una política de crédito más suave podría aumentar el tiempo promedio de cobro y, por lo tanto, aumentar el costo de la inversión de cuentas por cobrar.

3. Cambios marginales en deudas incobrables:

Una política de crédito más estricta podría reducir el riesgo de incumplimiento y, por lo tanto, disminuir las deudas incobrables. Sin embargo, una política de crédito más flexible podría aumentar el riesgo de incumplimiento y, por lo tanto, aumentar las deudas incobrables.

Los cambios en la política de crédito y cobranza pueden tener un impacto significativo en estas tres variables clave. El desafío radica en encontrar el equilibrio adecuado que maximice el margen bruto mientras se minimizan los costos asociados con la inversión de cuentas por cobrar y las deudas incobrables.

4.2.5 ANÁLISIS DE INDICADORES FINANCIERO

El análisis de los indicadores es de gran importancia para la evaluación de la salud financiera de una empresa. Los indicadores o ratios son índices, razones, divisiones que comparan dos partidas de los estados financieros. Se pueden dividir como: Índices de Rentabilidad, Índices de Liquidez e Índices de Solvencia o Estructura de capital. (Nakasone, 2001)

Los indicadores se utilizan para evaluar diversos aspectos de la situación financiera, el rendimiento y la eficiencia de una empresa. Con un análisis adecuado de los indicadores financieros se pudo proporcionar una visión completa de la situación financiera de la empresa y así tomar las decisiones informadas en el área.

A continuación, se analizó los indicadores financieros de: rentabilidad, liquidez y endeudamiento para la empresa IPRA en el periodo 2019-2022.

4.2.5.1 DIMENSIÓN RENTABILIDAD

La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica donde se movilizan medios materiales, humanos y financieros con la finalidad de obtener resultados. En sentido general se denomina la rentabilidad como la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales que se utilizan en el mismo. Toda empresa la traza como objetivo para conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un determinado periodo de tiempo. (De La Hoz Suárez et al., 2008)

Estas razones permiten el análisis y valoración de las ganancias de la entidad con relación a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. También se puede definir como el resultado de la toma de decisiones sobre la administración de una empresa.

Como indicadores de rentabilidad se analizó: el margen de utilidad bruta, margen de utilidad neta, EBITDA, ROA y ROE.

4.2.5.1.1 MARGEN DE UTILIDAD BRUTA

Según Gitman et al., (2012): “El margen de utilidad bruta mide el porcentaje que queda de cada dolara de ventas después de que la empresa pagó sus bienes. Cuanto más alto es el margen de utilidad brutas, mejor (ya que es menor el costo relativo de la mercancía vendida)” (pág.74)

También conocido como margen bruto o margen de beneficio bruto, es un indicador financiero que mide la rentabilidad de una empresa en relación con sus ventas y costos de producción. Consiste en calcular la diferencia entre la utilidad bruta y las ventas de la empresa un periodo determinado de tiempo.

En la **Tabla 16**, se presentan las utilidades brutas, las ventas y la diferencia de ambas para ser el margen de utilidad bruta de IPRA para el periodo de 2019-2022.

Tabla 16. Margen de utilidad bruta en IPRA (2019-2022)

<i>Margen de utilidad bruta</i>		2019	2020	2021	2022
<i>Utilidad bruta</i>	L	9,408,278.03	L 8,443,526.71	L 8,010,294.13	L 10,009,298.22
<i>Ventas</i>	L	26,105,424.64	L 31,891,032.92	L 22,321,755.08	L 29,605,010.66
Margen de utilidad bruta		36%	26%	36%	34%

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

En IPRA el margen de utilidad bruta ha presentado variabilidad durante estos años, oscilando entre un 26% a un 36%, dicha variabilidad pudo deberse a varios factores, así como los cambios en los costos de los productos vendidos, la competencia en el mercado y las estrategias de la empresa para la fijación de precios. Para los años 2019 y 2021, el margen de utilidad bruta fue del 36%, lo que indica que la empresa tuvo la retención del 36% de sus ventas como ganancia después de cubrir los costos de producción.

Para el año 2020 y 2022, el margen de utilidad bruta disminuyó al 26% y 34%, lo que puede indicar que la empresa enfrentó desafíos económicos en dichos años, uno de ellos fue que para el año 2020 con el COVID-19 fue el año donde proyectó mayores ventas y así mismo incrementaron los costos en materia prima ya que la empresa IPRA comenzó a ser pionera en productos de higiene personal.

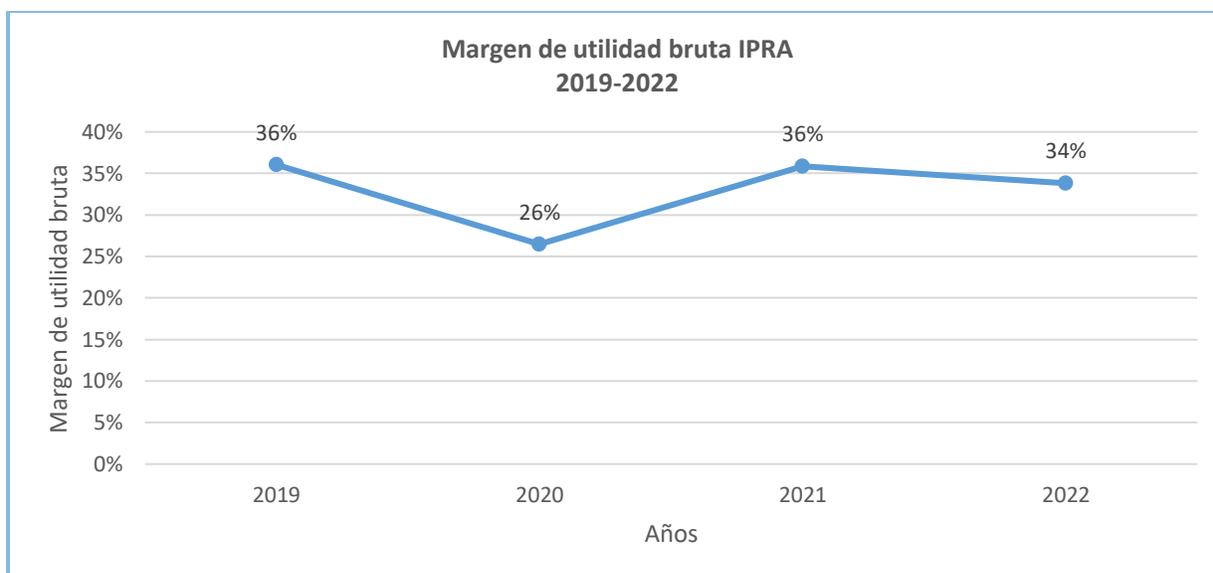


Figura 8. Margen de utilidad bruta en IPRA (2019-2022)

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

En la **Figura 8**, se pudo observar el comportamiento del margen de utilidad bruta en IPRA. En comparación con los márgenes de utilidad bruta en la industria, un margen del 26% podría ser aceptable en ciertas industrias, mientras que en otras podría considerarse bajo.

4.2.5.1.2 MARGEN DE UTILIDAD NETA

Según Gitman et al., (2012): “El margen de utilidad neta nos indica el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes” (pág.75)

El margen de utilidad neta representa la ganancia final de una empresa después de tener en cuenta todos los costos y obligaciones financiera. Para calcular consiste en la diferencia de la utilidad neta y las ventas totales en un periodo determinado de tiempo.

En **Tabla 17**, se realizó los márgenes de utilidad neta para la empresa IPRA en el periodo de 2019-2022.

Tabla 17. Margen de utilidad neta en IPRA (2019-2022)

<u>Margen de utilidad neta</u>	2019	2020	2021	2022
Utilidad neta	L 1,930,287.85	L 886,700.26	L 1,758,748.50	L 1,894,061.91
Ventas	L 26,105,424.64	L 31,891,032.92	L 22,321,755.08	L 29,605,010.66

Margen de utilidad neta **7%** **3%** **8%** **6%**

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

El margen de utilidad neta ha evolucionado a lo largo de los años, pasando del 7% en 2019, a un 3% en el 2020, luego aumento a un 8% en el 2021 y por último disminuyó a un 6% en el 2022. La disminución general indica que la empresa enfrenta desafíos en términos de rentabilidad, en especial para el año 2020 que se vio influenciada por la pandemia de COVID-19, la cual tuvo un impacto grande en la economía global y en muchas empresas alrededor de todo el mundo, IPRA no fue la excepción. La mejora significativa en el 2021 se puede deber a distintos factores, uno de los más relevantes es la reactivación económica a nivel nacional postpandemia.

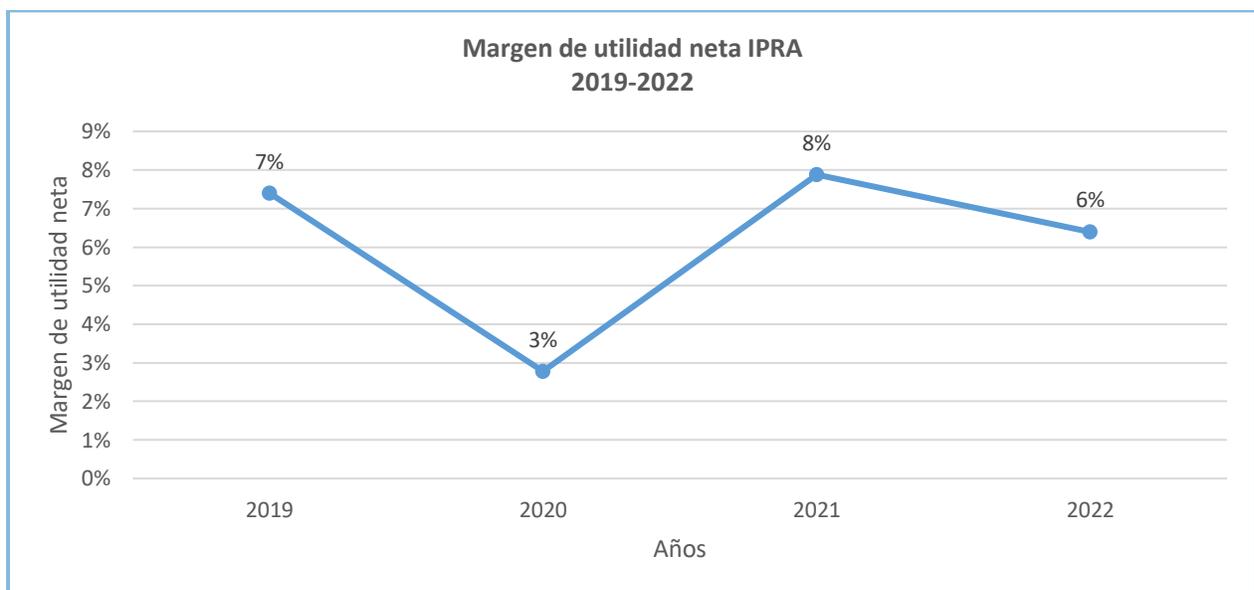


Figura 9. Margen de utilidad neta en IPRA (2019-2022)

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

En la **Figura 9**, se observó cómo fue la evolución del margen de utilidad neta en IPRA en el periodo de 2019-2022.

Un margen de utilidad neta del 6-8% es un valor relativamente bajo en comparación con algunas industria según (Allen, 2010), por lo tanto, podría indicar que la empresa enfrenta desafíos para mantener una rentabilidad solida después de todos los gastos de operación.

4.2.5.1.3 EBITDA

EBITDA es un indicador financiero cuyo nombre proviene de las palabras en inglés “Earnings (utilidad) Before Interest (antes de intereses), Taxes (impuestos), Depreciation (depreciación) and Amortization (amortización)”. Lo que se refiere es que expresa las ganancias antes del pago de intereses, impuestos, depreciación y amortización. Es una herramienta sacada a partir de los estados financieros para medir del desempeño económico financiero del negocio, ya que es una aproximación al flujo de caja de efectivo de fondos. (Ronco, 2017)

El EBITDA es de gran importancia porque refleja la capacidad de la empresa para generar ganancias a través de sus operaciones, sin tomar en cuenta los efectos de los costos de financiamiento, los impuestos y la depreciación de activo. Entre más alto el EBITDA se considera positivo, ya que indica una mejor eficiencia operativa y una mayor rentabilidad.

En la **Tabla 18**, se presenta el EBITDA y su evolución a través de los años para la empresa IPRA en el periodo de 2019-2022.

Tabla 18. EBITDA en IPRA (2019-2022)

<u>EBITDA</u>	2019	2020	2021	2022
<i>Utilidad bruta</i>	L 9,408,278.03	L 8,443,526.71	L 8,010,294.13	L 10,009,298.22
<i>(-) Gastos administrativos</i>	L 282,731.30	L 420,145.61	L 210,575.69	L 359,452.81
<i>(-) Gastos distribución</i>	L 6,439,421.23	L 6,828,095.02	L 5,358,649.15	L 7,015,471.25
EBITDA	L 2,686,125.50	L 1,195,286.08	L 2,441,069.29	L 2,634,374.16

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

Se pudo observar una variación en el EBITDA de la empresa a lo largo de estos años. Para el año 2019 se obtuvo el mayor EBITDA en comparación a los demás años de L 2,686,125.50, en el año 2020 el EBITDA disminuyó alrededor del 44% en comparación al año anterior con un valor de L 1,195,286.08 uno de los factores que influyó en esta disminución fue que el COVID-19 afectó la demanda, producción y la eficiencia operativa, en este año fue el de mayores gastos administrativos.

Para el año 2021, el EBITDA presentó una recuperación significativa aumentando alrededor de un 104% en comparación al año anterior con L 2,441,069.29, esto podría ser resultado de una recuperación de la demanda del mercado y por una gestión más eficiente, para el año 2022 el EBITDA continuó aumentando hasta llegar a L 2,634,374.16, esto es una buena señal de que la empresa persiste en el proceso de mejorar su rentabilidad operativa y su gestión financiera.



Figura 10. EBITDA en IPRA (2019-2022)

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

4.2.5.1.4 ROA

La rentabilidad sobre activos (Return Over Assets), también es llamado “la rentabilidad del administrador”, ya que sin importar de dónde provengan los recursos (acreedores o capital propio), indica la capacidad que tiene la empresa de obtener resultados operativos, dados los activos con los que cuenta compañía. (Macías, 2023)

En la **Tabla 19**, se presenta la rentabilidad sobre activos a través de los años en la empresa IPRA en el periodo de (2019-2022)

Tabla 19. ROA en IPRA (2019-2022)

ROA	2019	2020	2021	2022
<i>Utilidad neta</i>	L 1,930,287.85	L 886,700.26	L 1,758,748.50	L 1,894,061.91
<i>Total activos</i>	L 19,024,539.28	L 19,103,113.19	L 21,393,809.22	L 24,423,314.42
ROA	10.15%	4.64%	8.22%	7.76%

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

Se observó que hubo una variabilidad en el ROA a lo largo de los años, para el año 2019, la empresa presentó un ROA de 10.15% lo cual significa que se generó un 10.15% de ganancia neta en relación con sus activos totales durante el año, para el año 2020 el ROA disminuyó un 46% presentándose como 4.64% debido a la pandemia COVID-19, en el año 2021 mostró una mejora

aumentando hasta 8.22% acercándose al nivel del 2019 y en el 2022 una leve disminución presentado un ROA de 7.76% si bien su utilidad neta aumentó, pero el crecimiento en el tamaño de los activos pudo haber superado este aumento y por eso registró un ROA menor.

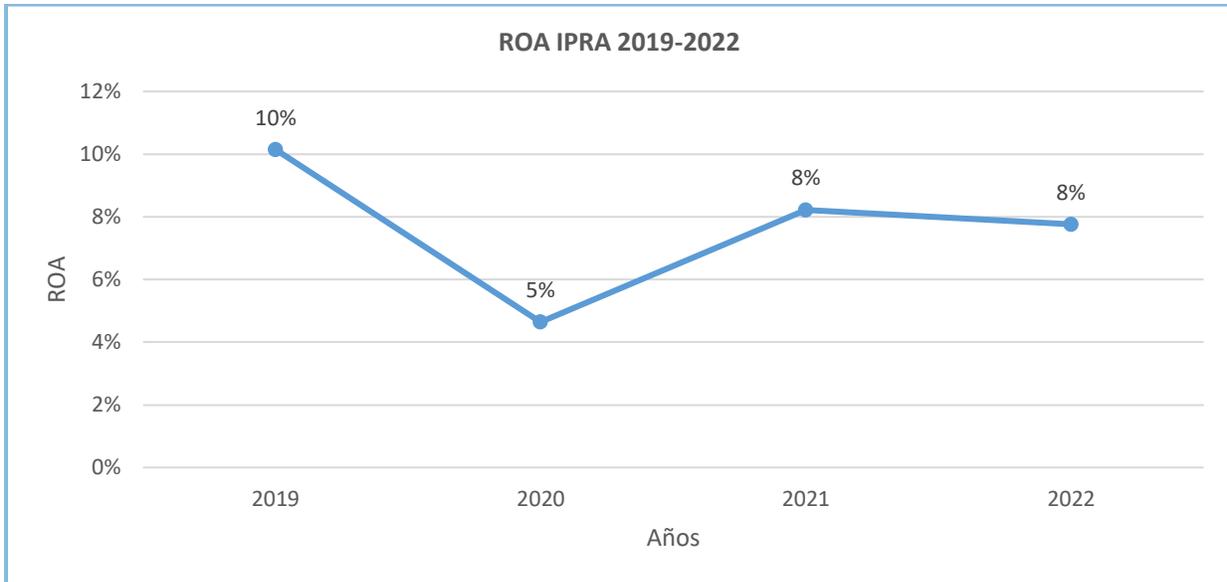


Figura 11. ROA en IPRA (2019-2022)

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

La comparación de los valores de ROA muestra que la empresa ha experimentado fluctuaciones en su capacidad para generar ganancias con respecto a sus activos a lo largo estos últimos años. Los estándares de ROA varían en contexto de la empresa, pero si un ROA es más alto en comparación con la competencia podría indicar una mayor eficiencia en la gestión de los activos.

4.2.5.1.5 ROE

Es el rendimiento sobre el capital por sus siglas en Ingles (Return on Equity) relaciona el beneficio económico con los recursos propios necesarios para obtener dicho beneficio. Es la rentabilidad de los fondos propios o retorno para los accionistas. (Manzana et al., 2014)

En la **Tabla 20**, se presenta el ROE a través de los años para la empresa IPRA

Tabla 20. ROE en IPRA (2019-2022)

ROE		2019	2020	2021	2022
<i>Utilidad neta</i>	L	1,930,287.85	L 886,700.26	L 1,758,748.50	L 1,894,061.91
<i>Patrimonio</i>	L	11,354,178.46	L 24,481,757.44	L 13,999,627.22	L 15,685,678.21
ROE		17.00%	3.62%	12.56%	12.08%

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

El ROE tuvo una variación en el transcurso de los años, en año 2019 el ROE fue de 17.00%, el valor más alto durante el periodo de análisis. Para el año 2020 cayó significativamente con un valor de 3.62%, lo que se atribuye a la pandemia de COVID-19 representando la menor utilidad neta en el periodo de estudio, para el año 2021 de 12.56% y por último para el año 2022 con un 12,08%, lo cual demostró una recuperación parcial implementando estrategias como mejora en la eficiencia operativa, reducción de costos, diversificación de productos para adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado y superar los desafíos surgidos durante la pandemia.

Un ROE que supere el costo de capital de la empresa y el rendimiento del mercado puede considerarse como un indicador positivo de un buen desempeño financiero y una gestión eficiente.

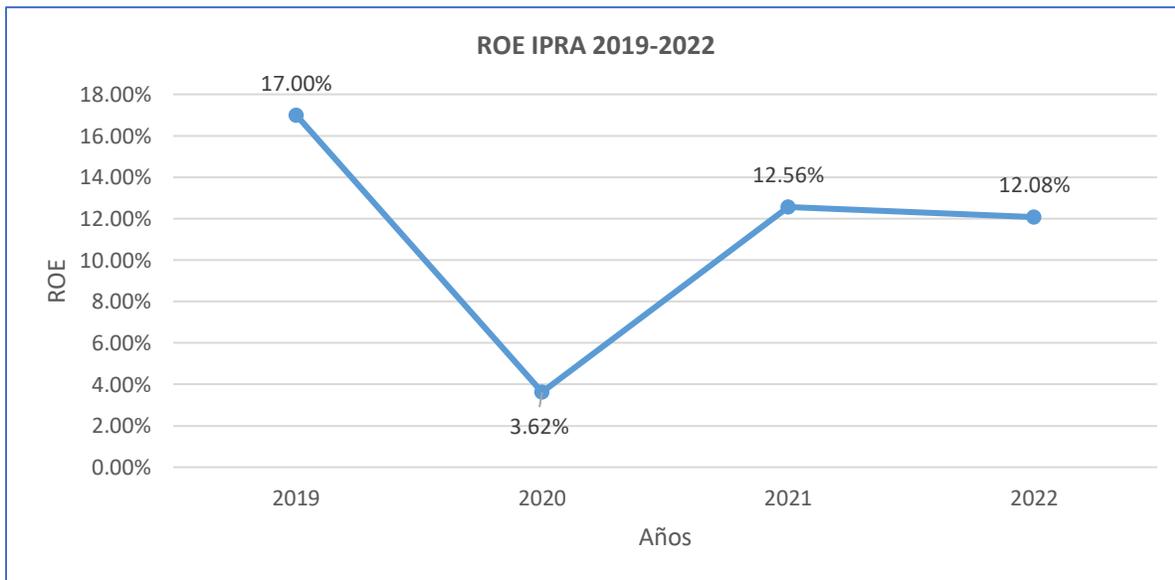


Figura 12. ROA en IPRA (2019-2022)

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

Sistema Dupont

Brealey et al., (2010) determina: “El sistema Dupont es la fórmula que señala la relación entre el rendimiento sobre los activos, la razón de ventas sobre activos, el margen de utilidad y algunas medidas de apalancamiento” (pág. 801)

El sistema Dupont es una herramienta analítica que descompone el ROE en sus componentes para proporcionar una comprensión más profunda de los factores que afectan la rentabilidad de la empresa.

ROE = Margen de Utilidad neta x Rotación de activos (ROA) x Razón de Apalancamiento

$$ROE = \frac{Utilidad\ neta}{Ventas\ Totales} \times \frac{Ventas\ Totales}{Activos\ totales} \times \frac{Activos\ totales}{Patrimonio}$$

Ecuación 1 ROE (Sistema Dupont)

A continuación, se realiza el cálculo de la razón de apalancamiento.

Tabla 21. Razón de apalancamiento en IPRA (2019-2022)

<u>Razón de apalancamiento</u>		2019	2020	2021	2022
<i>Activo total</i>	L	19,024,539.28	L 19,103,113.19	L 21,393,809.22	L 24,423,314.42
<i>Patrimonio</i>	L	11,354,178.46	L 24,481,757.44	L 13,999,627.22	L 15,685,678.21
Razón de apalancamiento		167.56%	78.03%	152.82%	155.70%

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

Con los valores encontrados anteriormente para los indicadores de margen de utilidad neta, ROA y razón de apalancamiento se calcula el ROE (Sistema Dupont).

Tabla 22. ROE (Sistema Dupont) en IPRA (2019-2022)

<u>ROE Sistema Dupont</u>	2019	2020	2021	2022
Margen de utilidad neta	7.39%	2.78%	7.88%	6.40%
ROA	10.15%	4.64%	8.22%	7.76%
<i>Razón de apalancamiento</i>	167.56%	78.03%	152.82%	155.70%
ROE Sistema Dupont	1.26%	0.10%	0.99%	0.77%

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

Analizando el rendimiento financiero de la empresa a lo largo de los años utilizando el sistema Dupont (Ver Tabla 22), observamos una variedad de tendencias y patrones. El margen de utilidad neta fluctuó considerablemente, alcanzando su punto más bajo en 2020 con un 2.78% y

su punto más alto en 2021 con un 7.88%. Esta variación refleja posibles desafíos operativos debido a la covid-19. Por otro lado, el ROA experimentó una tendencia general al alza, con un mínimo del 4.64% en 2020 y un máximo del 10.15% en 2019. Sin embargo, el ROE muestra una tendencia a la baja, con un descenso del 1.26% en 2019 al 0.77% en 2022. Esto indica que, aunque la empresa ha logrado generar ganancias en relación con sus activos, el rendimiento en términos de patrimonio neto ha disminuido con el tiempo. Además, la razón de apalancamiento varió, siendo más alta en 2019 y 2021, lo que sugiere una mayor dependencia de la financiación por deuda en esos años. En general, estos datos revelan la complejidad de la gestión financiera de la empresa a lo largo del tiempo, destacando la importancia de una vigilancia constante y estrategias efectivas para mejorar la rentabilidad y la eficiencia operativa en un entorno empresarial dinámico.

4.2.5.2 DIMENSIÓN LIQUIDEZ

Los ratios de liquidez miden de manera aproximada la capacidad global de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. Autores sugieren que si la empresa tiene ratios de liquidez buenos, se encuentra en las condiciones adecuadas para el cumplimiento de sus obligaciones de manera ordenada, sin ningún problema. (Nakasone, 2001, pág 319)

Como índices de liquidez se evaluó lo que son: la liquidez corriente, la razón rápida y la razón de efectivo.

4.2.5.2.1 LIQUIDEZ CORRIENTE

El ratio de liquidez es la principal medida de Liquidez, muestra que proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al crecimiento de las deudas. Se obtiene el ratio de Liquidez dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente. (Guzmán & Samatelo, 2006)

También se conoce como relación corriente, índice de liquidez o razón corriente. Es de gran importancia para determinar si una empresa tiene suficiente liquidez para cumplir con sus deudas y otras obligaciones a corto plazo. El resultado obtenido es una relación numérica, donde un valor mayor a 1 indica que la empresa tiene los activos corrientes suficientes para cubrir sus pasivos corrientes, lo que es una buena señal de solidez financiera, sin embargo, un valor muy alto podría indicar que la empresa no está utilizando eficientemente sus activos corrientes. (Scarfó et al., 2021)

Tabla 23. Liquidez corriente en IPRA (2019-2022)

Liquidez corriente

		2019		2020		2021		2022
Activos corrientes	L	14,697,964.20	L	14,555,373.64	L	16,921,541.30	L	20,235,079.27
Pasivos corrientes	L	1,903,634.46	L	1,095,508.11	L	1,627,455.64	L	2,970,909.85
Liquidez corriente		7.72		13.29		10.40		6.81

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

En la **Tabla 23**, se presentaron los escenarios de la Liquidez Corriente en IPRA en el periodo 2019-2022. Donde los resultados obtenidos para el año 2019, la empresa tenía una liquidez corriente de 7.72 lo cual indica una fuerte posición de liquidez ya que la empresa tenía activos corrientes superiores a sus pasivos corrientes para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, para el año 2020 la liquidez corriente aumentó significativamente a 13.29 lo que se interpreta a que la empresa seguía continuó fortaleciendo su posición financiera a pesar de que el año estuvo marcado por desafíos económicos como ser la pandemia COVID-19.

En el año 2021 disminuyó a 10.40 pero aún se mantenía en un nivel saludable financieramente y por último para el año 2022 disminuyó aún más a 6.81 aunque sigue siendo positiva se podría indicar que la empresa tuvo una posición de liquidez ligeramente menos sólida en comparación a los años anteriores.

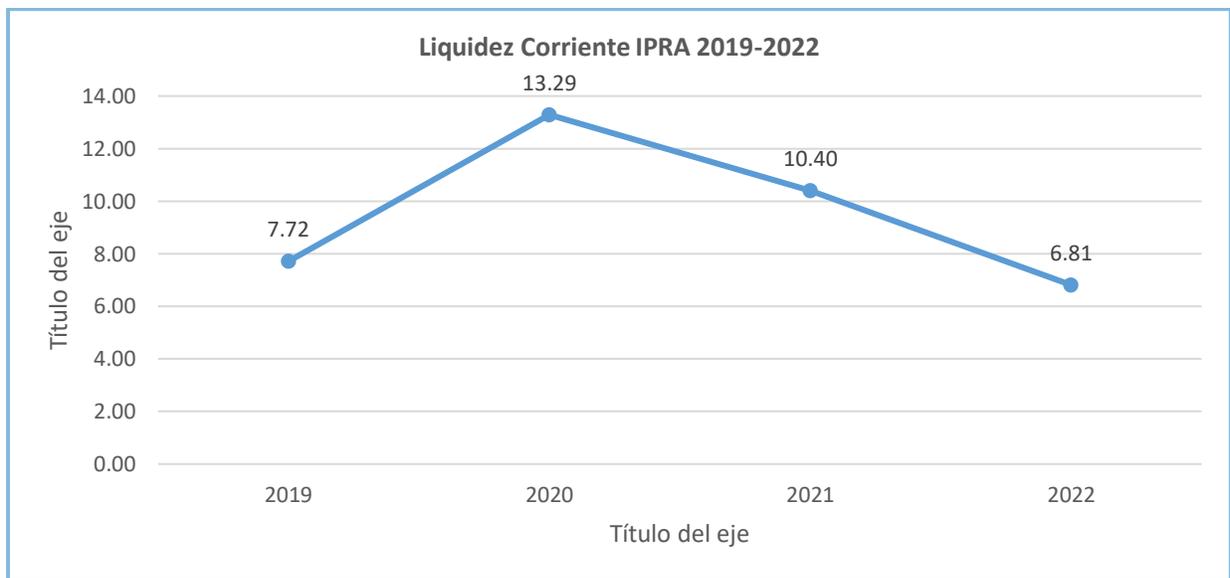


Figura 13. Liquidez corriente en IPRA (2019-2022)

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

En la **Figura 13**, se pudo observar gráficamente la evolución de la liquidez corriente a través de los años en la empresa IPRA para el periodo de 2019-2022. Cabe destacar que una

liquidez corriente mayor al valor de 1.0 pudo indicar una gestión de activos subóptima y podría significar que la empresa está reteniendo demasiada liquidez, en lugar de hacer una inversión en distintas oportunidades rentables. Por lo tanto, IPRA tiene la posibilidad de analizar y tomar la decisión para en un futuro poder invertir en nuevos proyectos que contribuyan al crecimiento de la empresa.

4.2.5.2.2 RAZÓN RÁPIDA

La razón rápida también conocida como prueba del ácido es similar a la razón del circulante, excepto que en esta se excluye el inventario. Es la medida de liquidez que se calcula dividiendo los activos circulantes de la empresa menos los inventarios entre sus pasivos corrientes. La liquidez generalmente baja del inventario es resultado de los factores: 1) muchos tipos de inventarios que no se venden con facilidad y 2) por lo común, un inventario se vende a crédito, es decir, se convierte en una cuenta por cobrar antes de ser efectivo. (Gitman, 2003)

Al igual que la liquidez corriente, el resultado de la fórmula es una relación numérica, donde se interpreta que si es superior a 1.0 la empresa tiene activos líquidos suficientes para cubrir sus pasivos corrientes sin depender en exceso de la venta de inventarios y un valor inferior a 1.0 indica que la empresa podría enfrentar dificultades para el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo.

Tabla 24. Razón rápida en IPRA (2019-2022)

<u>Razón rápida</u>		2019		2020		2021		2022
<i>Activos corrientes</i>	L	14,697,964.20	L	14,555,373.64	L	16,921,541.30	L	20,235,079.27
<i>Pasivos corrientes</i>	L	1,903,634.46	L	1,095,508.11	L	1,627,455.64	L	2,970,909.85
<i>Inventarios</i>	L	2,462,956.01	L	2,485,473.87	L	9,161,218.79	L	9,802,693.83
Razón rápida		6.43		11.02		4.77		3.51

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

En la **Tabla 24**, se presenta la razón rápida de IPRA a través de los años de 2019-2022, para el año 2019 tenía una razón rápida de 6.43 lo que significa que por cada unidad monetaria en los pasivos corrientes, la empresa tenía un 6.43 unidades monetarias en activos líquidos disponibles para cubrir con esas obligaciones sin depender en gran medida de la venta de inventarios, para el año 2020 la razón aumento significativamente a un 11.02 lo indica que la liquidez fue aún más fuerte al año anterior.

En el año 2021 la razón rápida disminuyó a 4.77 aunque este valor continúa siendo mayor a 1.0 la disminución se puede interpretar como si la empresa pudo haber enfrentado dificultades y por último, en el año 2022 la razón rápida disminuyó aún más a 3.51 lo que indica que la empresa tuvo una posición de liquidez menos sólida en comparación con los años anteriores.

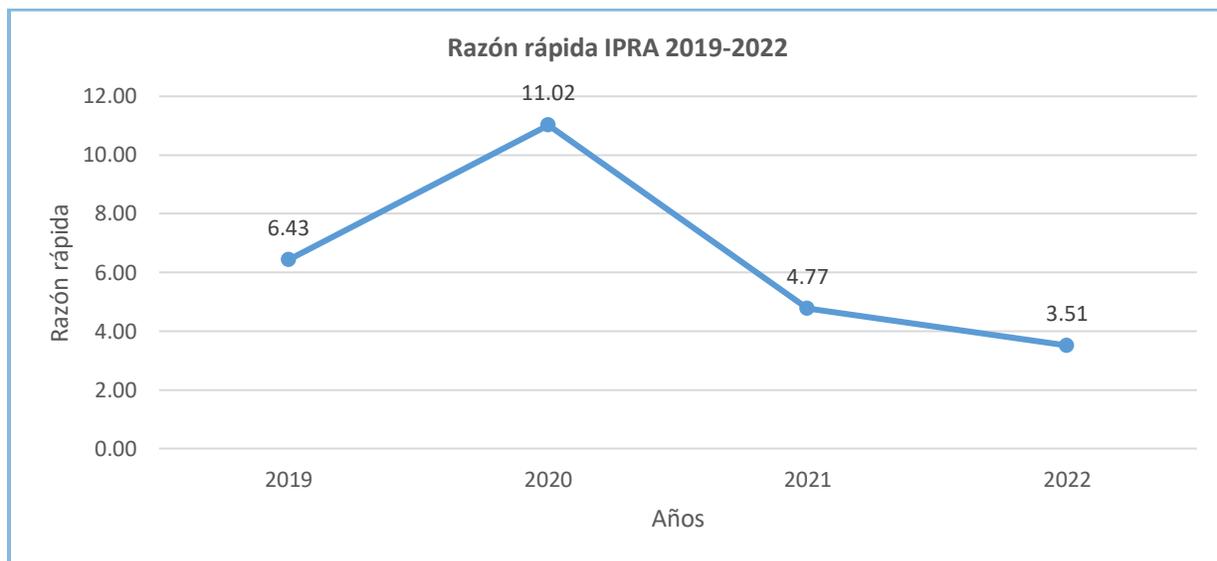


Figura 14 Razón rápida en IPRA (2019-2022)

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

En la **Figura 14**, se graficó la evolución de la razón rápida en IPRA a través de los años 2019-2022. Donde en los últimos dos años, se observa una tendencia a la disminución en la Razón rápida lo que podría considerarse como una leve advertencia sobre el rumbo que está tomando la liquidez en la empresa.

4.2.5.2.3 RAZÓN DE EFECTIVO

Según Yúgar, (2023): “La razón de efectivo es un indicador que evalúa la capacidad de afrontar las deudas a corto plazo empleando únicamente los saldos de efectivo (Caja y bancos)”. (pág.180)

Esta métrica de liquidez es más estricta ya que excluye tanto las cuentas por cobrar como los inventarios, centrándose solo en los activos más líquidos, que son los efectivos en la caja y las cuentas bancarias. Una razón de efectivo mayor que 1.0 indica que la empresa tiene suficiente efectivo y equivalentes de efectivo para cubrir sus pasivos corrientes sin depender de cuentas por cobrar, inventarios u otros activos menos líquidos.

Tabla 25. Razón de efectivo en IPRA (2019-2022)

<u>Razón de efectivo</u>	2019		2020		2021		2022	
<i>Efectivo</i>	L	1,841,088.54	L	1,706,277.38	L	2,193,695.65	L	4,326,956.16
<i>Pasivos corrientes</i>	L	1,903,634.46	L	1,095,508.11	L	1,627,455.64	L	2,970,909.85
Razón de efectivo		0.97		1.56		1.35		1.46

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

En la **Tabla 25**, la empresa tenía una razón de efectivo de 0.97 lo que significa que no cumplía con el suficiente efectivo y equivalente para cubrir la total de sus pasivos corrientes, como se pudo observar el efectivo era de L 1,841,088.54 y los pasivos corrientes con valor mayor de L 1,903,634.46 por lo tanto tenía un déficit de liquidez para el año desde el punto de vista de la razón de efectivo.

Para el año 2020, el indicador aumentó a un 1.56 lo que indica que la empresa contaba con el suficiente efectivo y equivalentes de efectivo para cubrir sus pasivos corrientes, para el 2021 la razón disminuyó ligeramente a 1.35 pero aún se encontraba el valor arriba de lo establecido y por último para el año 2022 aumentó a 1.46 lo que sugiere que la empresa tenía una posición más fuerte.

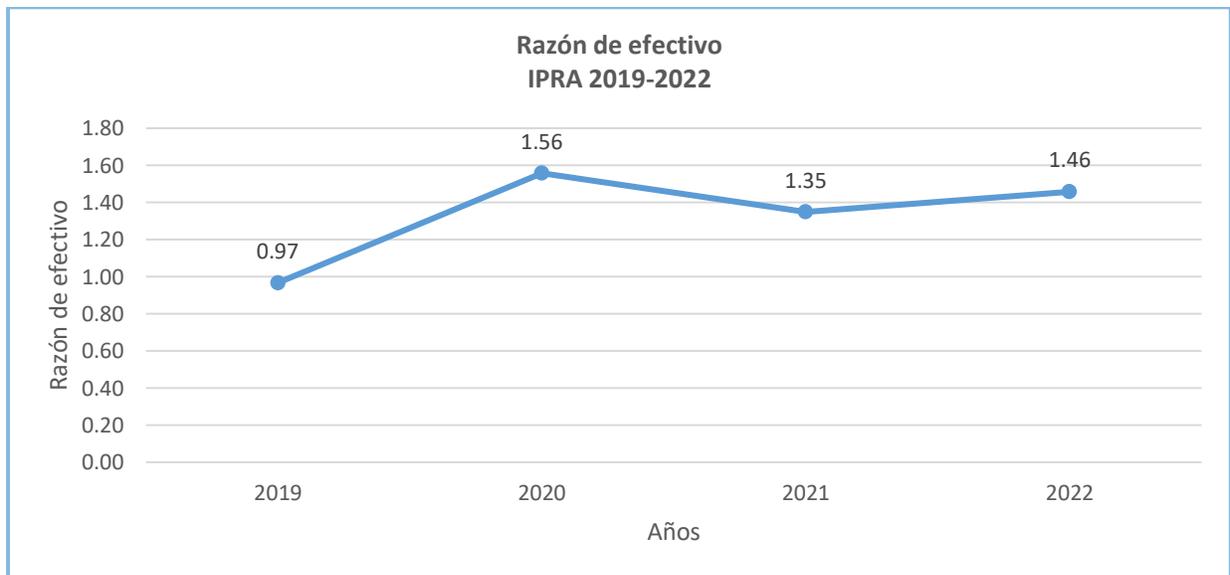


Figura 15. Razón de efectivo en IPRA (2019-2022)

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

Como se observa en la Figura 15, la evolución de la razón de efectivo en IPRA en el periodo 2019-2022, la cual experimentó cambios en su capacidad para cubrir sus obligaciones a corto

plazo, así como en el 2019 tenía un déficit de liquidez a partir de 2020 mejoró su posición de liquidez y pudo cubrir sus pasivos corrientes con su efectivo y equivalentes de efectivo.

En resumen, según todos los indicadores analizados de liquidez, la empresa mostró que tiene la capacidad del cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo, con valores que representan una tendencia estable, al haberse mantenido en un nivel que es relativamente consistente con el promedio de la industria en el periodo de 2019-2022.

4.2.5.3 DIMENSIÓN ENDEUDAMIENTO

Los índices de endeudamiento también conocidas como razones de apalancamiento financiero o índices de solvencia, indican el respaldo con que cuentan las empresas frente a sus deuda totales.(Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores, 1982)

Son medidas financieras que evalúan la proporción de deuda en la estructura de capital de una empresa y su capacidad para cubrir sus obligaciones de deuda. Son de gran importancia para conocer el nivel de riesgo financiero de una empresa. Como indicadores de endeudamiento se evaluó la estructura de capital y el índice de endeudamiento.

4.2.5.3.1 ESTRUCTURA DE CAPITAL

La estructura de capital también denominado como “Endeudamiento patrimonial”, en el que se mide los pasivos totales con el patrimonio. Este indicador permite una visión de cómo es la financiación en la empresa, lo que proporciona una referencia clara de la cantidad de apalancamiento que posee una empresa. (Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores, 1982)

Con este indicador se busca medir la relación entre las dos formas de financiación, los recursos propios y los ajenos. El ratio se calcula dividiendo el pasivo total sobre el patrimonio neto. Con respecto a los valores obtenidos, en termino general un valor optimo del

Tabla 26. Estructura de capital de IPRA (2019-2022)

<i>Estructura de capital</i>	2019	2020	2021	2022
<i>Pasivo Total</i>	L 7,670,360.82	L 6,862,234.47	L 7,394,182.00	L 8,737,636.21
<i>Patrimonio</i>	L 11,354,178.46	L 24,481,757.44	L 13,999,627.22	L 15,685,678.21
Estructura de capital	0.68	0.28	0.53	0.56

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

En la **Tabla 26**, se presentan los resultados de la Estructura de Capital de IPRA en el periodo de 2019-2022. Para el año 2019, el índice de estructura fue de 0.68 lo que indica que el 68% de la financiación de la empresa provino de pasivo (deuda) y el 32% del capital propio, en el 2020 el índice disminuyó significativamente a 0.28 lo que sugiere que la empresa utilizó en su mayoría (72%) capital propio, en el 2021 el índice aumentó en relación al año anterior a 0.53 lo que indica que la empresa requirió mayor deuda y por último en el año 2022, el índice se mantuvo en 0.56.

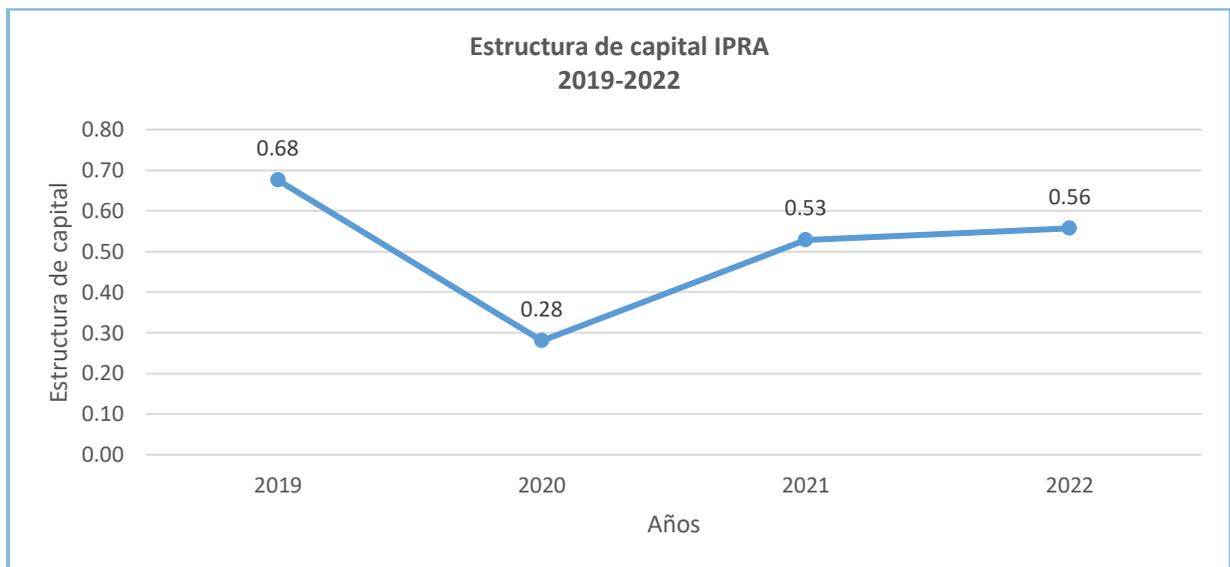


Figura 16. Estructura de capital de IPRA (2019-2022)

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

En la **Figura 16**, se observó como la Estructura de Capital tuvo fluctuaciones a lo largo de los años. En 2020, la empresa dependía principalmente de su capital propio para financiarse, lo que se pudo considerar una posición financiera más sólida en términos de riesgo de deuda. Sin embargo, en los años siguientes hubo un incremento en la dependencia de la deuda, lo que podría tener implicaciones en términos de riesgo financiero y costos de interés. La elección de la estructura de capital depende de las estrategias financieras y las condiciones del mercado, y puede variar según los objetivos y la situación de la empresa.

4.2.5.3.2 ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO

Novoa, (2008) explica que: “El índice de endeudamiento se calcula dividiendo los pasivos totales sobre los activos totales, el resultado es el porcentaje de los activos totales que ha sido proporcionado por los acreedores”. (pág.88)

Cuando se tiene un alto índice de endeudamiento total representa un alto riesgo para los acreedores, un índice alto indica una mayor dependencia de la deuda en la financiación de la empresa. Un índice de endeudamiento en el rango del 30% al 50% se considera generalmente saludable y sugiere un nivel razonable de apalancamiento financiero.

Tabla 27. Índice de endeudamiento de IPRA (2019-2022)

<u>Índice de endeudamiento</u>		2019	2020	2021	2022
Total pasivos	L	7,670,360.82	L 6,862,234.47	L 7,394,182.00	L 8,737,636.21
Total activos	L	19,024,539.28	L 19,103,113.19	L 21,393,809.22	L 24,423,314.42
Índice de endeudamiento		0.40	0.36	0.35	0.36

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

En la **Tabla 27**, se presentan los índices de endeudamiento totales de IPRA, comenzando con el año 2019 donde el índice de endeudamiento fue de 0.40 lo que indica que el 40% de la financiación de la empresa provenía de la deuda y el 60% del capital propio, se considera que es una proporción moderada de deuda, en los años siguientes el índice de endeudamiento disminuyó ligeramente a un 0.36 y 0.35, valores que se encuentran dentro del rango para considerarse un nivel saludable y razonable de apalancamiento financiero.

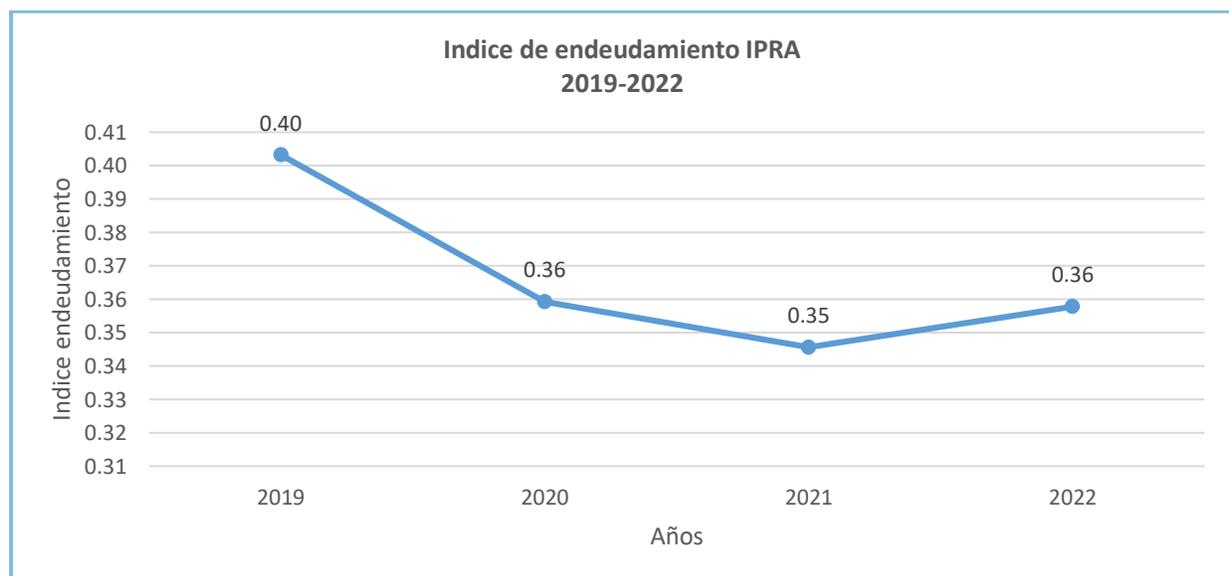


Figura 17. Índice de endeudamiento de IPRA (2019-2022)

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

En la **Figura 17**, se muestra gráficamente como la empresa IPRA mantuvo un índice de Endeudamiento relativamente equilibrado con una proporción moderada de deuda en su financiamiento durante los años de 2019-2022. La proporción de deuda no parece haber experimentado cambios significativos, lo que sugiere que la empresa pudo gestionar su nivel de endeudamiento de manera estable.

4.2.5.4 SEMÁFORO FINANCIERO

Un semáforo financiero es una herramienta que utiliza colores para representar la salud financiera de una empresa o los indicadores financieros clave. Se basa en un sistema de colores similares a un semáforo de tráfico:

Verde: Indica que los indicadores financieros están dentro de los rangos deseados o favorables

Amarillo o Naranja: Indica un estado de equilibrio con una precaución o advertencia, ya que se encuentran cerca de los límites aceptables, pero podrían requerir atención o un seguimiento especial.

Rojo: Indica una situación financiera es problemática o negativa. Lo que se podría interpretar que los indicadores están fuera de los límites deseados y necesitan acción inmediata para corregir la situación.

A continuación, se muestra el semáforo financiero de los indicadores de IPRA para el periodo de 2019-2022. Se establecieron los valores de referencia según Brealey et al., (2010), el cual explica en su libro Principios de Finanzas Corporativas que los parámetros pueden variar dependiendo el rubro al que pertenece la empresa. (pág.803)

Indicador	Valores de referencia			Fórmulas	Valores de IPRA			
	No favorable	Equilibrado	Favorable		2019	2020	2021	2022
Margen de utilidad bruta	<30%	30%-60%	>60%	Utilidad bruta/Ventas	36%	26%	36%	34%
Margen de utilidad neta	<10%	10%-20%	>20%	Utilidad neta/Ventas	7%	3%	8%	6%
ROA	<4.99%	5.00%	>5.01%	(Utilidad neta) / (Total de activos) x100	10.15%	4.64%	8.22%	7.76%
ROE	<5%	5%-10%	>10%	(Utilidad neta) / Patrimonio x100	17%	3.62%	12.56%	12.08%

Indicador	Valores de referencia			Fórmulas	Valores de IPRA			
	No favorable	Equilibrado	Favorable		2019	2020	2021	2022
Liquidez corriente	<1.00	1.00	>1.50	Activos corrientes/Pasivos corrientes	7.72	13.29	10.4	6.81
Razón rápida	<0.80	1.00	>1.20	(Activos corrientes-Inventarios) /Pasivos corrientes	6.43	11.02	4.77	3.51
Razón de efectivo	<0.50	0.50-1.00	>1.00	Efectivo/Pasivos corrientes	0.97	1.56	1.35	1.46
Estructura de capital	>70%	50%	<30%	Pasivos/Patrimonio	0.68	0.28	0.53	0.56
índice de endeudamiento	>60%	50%	<40%	Total de pasivos/Total de activos	40%	36%	35%	36%

Figura 18. Semáforo financiero de IPRA (2019-2022)

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

Según se observa en el semáforo financiero de los indicadores de la situación actual de IPRA a nivel general mantienen valores dentro de los rangos que son favorables, el único indicador que no presenta un escenario favorable para ningún año dentro del periodo de 2019-2022 fue el Margen de utilidad neta, lo que se podría entender a que la empresa tiene un desafío para mantener una rentabilidad solida después de los gastos de operación. Un indicador al que se debe de tener precaución es al de estructura de capital, ya que solo para el año 2020 presentó un escenario favorable, debido a su dependencia en mayor parte de su capital propio para financiarse, lo que se consideraría como una posición financiera más sólida en términos de riesgo de deuda; para los demás años presento valores en el rango de equilibrado.

4.2.6 TABLA RESUMEN DE RESULTADOS CUANTITATIVOS

Tabla 28. Resumen de resultados cuantitativos

Resultados cuantitativos				
<u>Cartera de credito</u>				
<i>Plazo (días)</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>
Ventas	26105424.64	31891032.92	22321755.08	29605010.66
% de crecimiento ventas	0.00%	22.16%	-30.01%	32.63%
Cuentas por cobrar	11548799.61	11385610.59	6185140.949	6783810.31
% cuentas por cobrar según ventas	44.24%	35.70%	27.71%	22.91%
Crecimiento Porcentual (%)	0.00%	-1.41%	-45.68%	9.68%
Crecimiento Monetario (L)	0	-163189.02	-5200469.641	598669.361
<u>Antigüedad de las Cuentas por cobrar</u>				
		<i>Tasa de Crecimiento 2019-2020</i>	<i>Tasa de Crecimiento 2020-2021</i>	<i>Tasa de Crecimiento 2021-2022</i>
Plazo (días)		Porcentual (%)	Porcentual (%)	Porcentual (%)
Actual		-33.45%	-61.08%	98.73%
30		-14.19%	7.91%	-18.86%
60		2.25%	-22.55%	99.21%
90		39.30%	-26.06%	-68.78%
Más de 90		-51.30%	-8.91%	-15.60%
<u>Antigüedad de las Cuentas por cobrar</u>				
<i>Plazo (días)</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>
Actual	3844956.76	2558764.74	995859.79	1979087.95
30	2256292.58	1936144.06	2089249.4	1695274.18
60	920238.677	940911.94	728728.83	1451685.78
90	615590.63	857524.71	634080.62	197985.78
Más de 90	3911720.97	1904882.45	1735125.31	1464383.43
Total de la Cuenta por cobrar	11548799.62	8198227.9	6183043.95	6788417.12
<u>Antigüedad de las Cuentas por cobrar</u>				
<i>Plazo (días)</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>
Actual	33.29%	31.21%	16.11%	29.15%
30	19.54%	23.62%	33.79%	24.97%
60	7.97%	11.48%	11.79%	21.38%
90	5.33%	10.46%	10.26%	2.92%
Más de 90	33.87%	23.24%	28.06%	21.57%

Rotación de las cuentas por cobrar				
Plazo (días)	2019	2020	2021	2022
Ventas	26105424.64	31891032.92	22321755.08	29605010.66
Promedio de cuentas por cobrar	11804804.12	11467205.1	8785375.77	6484475.63
RCxC Veces	2.211423788	2.781064143	2.540785467	4.565521154
Periodo promedio de cobro				
Plazo (días)	2019	2020	2021	2022
Ventas	26105424.64	31891032.92	22321755.08	29605010.66
Promedio de cuentas por cobrar	11804804.12	11467205.1	8785375.77	6484475.63
PPC Días	165.0520366	131.2447255	143.6563632	79.94706139
PPC Meses	5.501734554	4.374824183	4.788545441	2.664902046
Indicadores Financieros de IPRA				
Indicador	2019	2020	2021	2022
Margen de utilidad bruta	36.00%	26.00%	36.00%	34.00%
Margen de utilidad neta	7.00%	3.00%	8.00%	6.00%
ROA	10.15%	4.64%	8.22%	7.76%
ROE	17.00%	3.62%	12.56%	12.08%
Liquidez corriente	7.72	13.29	10.4	6.81
Razón rápida	6.43	11.02	4.77	3.51
Razón de efectivo	0.97	1.56	1.35	1.46
Estructura de capital	68.00%	28.00%	53.00%	56.00%
índice de endeudamiento	40.00%	36.00%	35.00%	36.00%
ROE Sistema Dupont				
	2019	2020	2021	2022
ROE Sistema Dupont	1.26%	0.10%	0.99%	0.77%

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

4.3 RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS TÉCNICAS CUALITATIVAS

En esta sección se presentan los resultados con técnicas cualitativas que se derivan de la aplicación de un instrumento, para este caso se aplicó una entrevista al gerente financiero de la empresa con el propósito de conocer y recopilar información cualitativa para las variables de cartera de crédito, política de cobranza, política de crédito.

4.3.1 ANÁLISIS DE CARTERA DE CRÉDITO

Este análisis se basa en una dimensión llamada financiera la cual se centra en una serie de preguntas realizadas al gerente financiero de la empresa IPRA sobre el riesgo crediticio, las cuales permite a la organización obtener información precisa y actualizada sobre su cartera de crédito, lo que a su vez les ayuda a tomar decisiones informadas para optimizar su gestión financiera y reducir los riesgos asociados con la concesión de crédito.

4.3.1.1 DIMENSIÓN FINANCIERA

Se utilizó la dimensión financiera la cual emerge como un pilar crucial en la gestión del riesgo crediticio. Que permite destacar la importancia de evaluar con precisión la salud financiera de la cartera de crédito, subrayando la necesidad de estrategias sólidas para mitigar riesgos y optimizar el rendimiento económico.

4.3.1.1.1 RIESGO CREDITICIO

Para el riesgo crediticio se planteó tres preguntas que fueron aplicadas en la entrevista con el gerente financiero de IPRA con el fin de conocer sobre las cuentas incobrables que se manejan en la empresa, la cantidad y monto de las cuentas, la estrategia para su recuperación y si aplican alguna medida legal.

Para la variable de cartera de crédito, como indicador se planteó el riesgo crediticio

Tabla 29. Preguntas Riesgo Crediticio

Pregunta	Respuesta	Interpretación
Durante el periodo de 2019-2022 ¿Cuántas cuentas incobrables ha tenido IPRA y cuál ha sido el monto anualmente?	En el balance de la empresa siempre se refleja un 10% estimado para cuenta incobrable, siempre queda presupuestado el porcentaje de la venta como cuenta incobrable, usualmente ese monto se utiliza muy poco, por lo tanto, se podría decir que de cuentas incobrables de la empresa se estima que salen alrededor unos L 100,000 al año por mucho, ya que usualmente se mantiene el proceso de cobro. Técnicamente en algunos lugares, luego de 120 días se convierte como cuenta incobrable pero dada a la relación que se tiene a largo plazo con los clientes al final siempre se recupera el dinero. Se utiliza como cuentas incobrables ya cuando un cliente cierra, básicamente cuando este ha cierre es por quiebra o porque ha tenido incidentes de	La empresa reserva un 10% de las ventas como una estimación para cuentas incobrables en su balance, lo que significa que se presupuesta el porcentaje para cubrir las posibles deudas no pagadas por los clientes. Sin embargo, en la empresa rara vez se utiliza el monto estimado, ya que la empresa generalmente recupera el dinero y solo se convierte en cuenta incobrable cuando el cliente cierra debido a quiebre o un evento extraordinario.

	fuerza mayor, como ser un incendio o ese tipo de situaciones, es ahí cuando realmente en la empresa se aplica una cuenta incobrable. De otra manera, siempre se mantiene el proceso de cobro en la empresa, lo que minimiza en utilizar las cuentas incobrables.	
¿En IPRA que estrategia manejan para la recuperación cuentas incobrables?	Se tiene un contacto constante con los clientes por medio del departamento de cobro, los cuales están contactando al cliente, debido a que la naturaleza del negocio es la recompra. Por lo tanto, se visita de manera frecuente tanto el equipo comercial para promocionar los productos, así como el equipo de crédito tratando de recuperar las cuentas. En algunas ocasiones cuando el cliente deja de pagar y la cuenta se acumula en una gran cantidad se llegan a acuerdos donde se le dice al cliente que se le puede vender un monto, pero ellos necesitan hacer un pago al contado, otra estrategia que se utiliza es de que en una venta el 70% se le aplica a un producto nuevo y el 30% aplicándose a la cuenta vieja, de esta manera se le ayuda al cliente a que siga comprando.	La empresa mantiene una relación constante con sus clientes, utiliza estrategias flexibles para la recuperación de las cuentas pendientes y brinda opciones a los clientes morosos para mantenerlos involucrados en el proceso de compra.
¿Aplican medidas legales para lograr la recuperación de la cuenta incobrable?	No se ha aplicado ninguna medida legal, nunca se ha visto la necesidad de utilizar esta medida ya que si aplica una medida legal se puede llegar a perder el cliente.	La empresa no ha tomado medidas legales para recuperar cuentas pendientes de sus clientes.

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

4.3.2 ANÁLISIS DE POLÍTICA DE CRÉDITO

Para llevar a cabo el análisis de la política de crédito de manera efectiva, se recurre a una entrevista con el gerente financiero revela una conexión intrínseca entre las decisiones crediticias y la dimensión política. La entrevista proporciona perspectivas esenciales sobre cómo las consideraciones políticas, tanto internas como externas, influyen en la formulación y ejecución de estrategias de crédito, delineando así un marco integral para el análisis de la política crediticia en el contexto empresarial.

4.3.2.1 DIMENSIÓN POLÍTICA

La dimensión política ejerce una influencia significativa en los procesos de crédito establecidos en la política crediticia de una empresa. Las decisiones gubernamentales, las regulaciones financieras y el clima político en general pueden impactar directamente en la viabilidad y ejecución de dicha política. Por ejemplo, cambios en las tasas de interés, medidas

fiscales o políticas económicas pueden afectar la capacidad de los clientes para cumplir con sus obligaciones crediticias.

4.3.2.1.1 PROCESO DE CRÉDITO

Para el proceso de crédito se planteó tres preguntas que fueron aplicadas en la entrevista con el gerente financiero de IPRA con el fin de conocer sobre la existencia de una política de crédito vigente en la empresa, el procedimiento aplicado para otorgar crédito a los clientes y las debilidades del actual proceso de crédito.

Tabla 30. Preguntas Proceso de Crédito

Pregunta	Respuesta	Interpretación
¿Cuentan con una política de crédito vigente?	Si, si hay una política de crédito vigente. Cuando se apertura un cliente nuevo las primeras dos compras son con pagos de contado y luego se le asigna una línea de crédito y se le dan 30 días de crédito, el cliente va utilizando sus líneas de crédito según va desarrollándose. Cuando el cliente va teniendo una mayor necesidad de línea de crédito, se le abre la línea de crédito o el límite de crédito siempre bajo esas condiciones. Además, si un cliente hace un pago a 30 días se le da un descuento especial de pronto pago del 5%. Si no paga después de los 30 días se va disminuyendo ese descuento por pronto pago hasta llegar a cero. La política de crédito está documentada.	La empresa tiene una política de crédito bien definida que se aplica a los clientes nuevos y existentes. Esta política se basa en condiciones claras, incentivos para el pago puntual y reglas para la gestión del crédito, y está documentada para garantizar su transparencia y aplicación consistente.
¿Cuál es el procedimiento actual para otorgar crédito a sus clientes?	En las políticas se le da L 5,000 de crédito de entrada a todos y luego se va regulando según las necesidades del límite de crédito del cliente.	La empresa otorga inicialmente a todos los clientes un crédito de L 5,000 como un límite de crédito base cuando comienzan a hacer negocios con la empresa.
¿Considera que el proceso actual de crédito tiene debilidades?, y si es así, ¿cuáles son esas debilidades?	Naturalmente, uno desearía tener un proveedor de servicios que nos diera un riesgo crediticio de los clientes, así como la capacidad de pago de los clientes, sería algo interesante que existiera en el mercado. Porque al inicio como empresa se le da crédito a la gente con buena fe, ya que no hay un buro de crédito, salvo el bancario, pero no hay un buro de crédito real donde uno pueda validar el comportamiento en el desempeño crediticio de tal cliente específico.	La empresa considera que su proceso de gestión de crédito tiene debilidades debido a la falta de información detallada y a la dependencia de la buena fe de los clientes. La falta de un "buro de crédito real" limita su capacidad de evaluar y validar el comportamiento crediticio de manera efectiva.

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

4.3.2.1.2 LÍMITES DE CRÉDITO

Para los límites de crédito se planteó dos preguntas que fueron aplicadas en la entrevista con el gerente financiero de IPRA con el fin de conocer sobre la frecuencia utilizan en los límites

de crédito de sus clientes, cuáles son los factores que consideran para aumentar o disminuir el límite de crédito.

Tabla 31. Preguntas de Límites de Crédito

Pregunta	Respuesta	Interpretación
¿Con qué frecuencia actualizan los límites de crédito a sus clientes?	Actualmente no se están actualizando los límites de crédito ya que se deben hacer de manera manual y puede requerir de bastante tiempo operativo.	La empresa no realiza ajustes periódicos en los límites de crédito de sus clientes, los que se podrían actualizar cada 6 meses o una vez al año, para mantener una gestión de crédito eficiente que refleje los cambios en la capacidad crediticia de los clientes.
¿Cuáles son los factores a considerar para aumentar/ disminuir el límite de crédito de un cliente?	Las ventas. Usualmente en el sistema de gestión de la empresa, cuando el cliente se ha sobrepasado de su límite de crédito se pide una autorización especial cuando esto comienza a ser recurrente el estar aplicando a que exceda el límite, mejor se evalúa cuánto compra la persona, como está pagando, para ver si vale la pena aumentar su límite de crédito, porque si no se convierte en una carga administrativa para la empresa que cada vez que compra se le va a estar dando esta autorización especial.	La empresa con la gestión de los límites de crédito de sus clientes y considera factores como las ventas, el comportamiento de compra y pago, y la eficiencia administrativa al decidir si aumenta o disminuye los límites de crédito de un cliente.

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

4.3.3 ANÁLISIS DE POLÍTICA DE COBRANZA

El análisis de la política de cobranza de una empresa se revela como un proceso complejo donde la dimensión política desempeña un papel esencial. Este análisis se desglosa en dos vertientes clave: comunicación con los clientes y la política. Al hacer una entrevista al área financiera, se busca desentrañar cómo las decisiones políticas, tanto internas como externas, influyen en la efectividad de la política de cobranza. Desde regulaciones gubernamentales hasta dinámicas empresariales, esta estrategia de entrevista proporciona una perspectiva única para comprender la interconexión entre la dimensión política y la gestión de cuentas por cobrar, generando así un enfoque integral y adaptativo en este crucial aspecto financiero.

4.3.3.1 DIMENSIÓN POLÍTICA

La dimensión política en el análisis de un proceso de cobranza de una empresa abarca la interacción compleja entre las decisiones políticas y la gestión de cuentas por cobrar. Las relaciones políticas con clientes y socios comerciales pueden afectar las dinámicas de pago. Con

las preguntas de la entrevista se busca comprender cómo estas variables políticas impactan la efectividad de la política de cobranza. La adaptabilidad a cambios políticos y la anticipación de posibles implicaciones son esenciales para diseñar estrategias de cobranza efectivas.

4.3.3.1.1 PROCESO DE COBRO

Para el proceso de cobro se planteó seis (6) preguntas que fueron aplicadas en la entrevista con el gerente financiero de IPRA con el fin de conocer sobre si cuentan una política de cobro vigente, cual es el actual procedimiento de cobro, si el proceso de cobro tiene debilidades, cuáles son los incentivos por el pago que ofrecen actualmente, la frecuencia con la que revisan las gestiones de cobro y conocer las estrategias que utilizan para una recuperación exitosa de cobros.

Tabla 32. Preguntas del Proceso de Cobro

Pregunta	Respuesta	Interpretación
¿Cuentan con una política de cobro vigente?	Si, se aplica a la misma política de crédito ya que es la política de crédito y cobro.	La empresa si tiene una política de cobro vigente.
¿Cuál es el procedimiento actual de cobro?	El proceso de cobro se realiza por agentes de cobro, en las zonas urbanas se tiene un cobrador específico que sólo realiza la labor de cobro y en las zonas interurbanas, el vendedor hace la gestión de ventas y de cobro. Lo que sucede es que viene la factura al departamento de crédito y cobranza, se hace una programación de las facturas próximas a vencer y se le entregan sus facturas a cada agente cobrador para que comience el proceso y la gestión de cobro, se hace su respectiva notificación al cliente que ya están sus facturas por vencer o ya están vencidas, si el cliente paga, se ejecuta el recibo y este es procesado en el sistema y se da por pagada la factura.	La empresa tiene un proceso organizado para gestionar el cobro de facturas, con roles específicos para los agentes de cobro en zonas urbanas y los vendedores en zonas interurbanas. Se hace un seguimiento y registro de las facturas pendientes, y los pagos se registran en el sistema para dar por pagadas las facturas. A pesar de que la empresa IPRA cuenta con un proceso de cobro bien definido, existen oportunidades de mejora basándose en las mejores prácticas de estrategias de cobranza. Comparando estas con las que maneja actualmente IPRA se debería implementar la evaluación de riesgos, utilización de tecnologías, capacitación del personal para eficientar el proceso de cobro.
¿Considera que el proceso actual de cobro tiene debilidades?, y si es así, ¿cuáles son esas debilidades?	Todavía tenemos un proceso en papel, todavía no se ha llegado a modernizar esa parte del proceso, por lo tanto, la información en algunas veces llega tardía, dado que probablemente el cliente pagó, pero el cobrador anda en diferentes gestiones y se tardan de 2 o 3 días en dar la información lo que podría ser un área de mejora.	La empresa es consciente de que su proceso de cobro basado en papel generando retrasos en la obtención de información actualizada y considera que modernizar esta área del proceso podría ser una mejora significativa.
¿Cuáles son los incentivos por el pago que ofrecen actualmente?	El cobrador recibe la comisión y el cliente el descuento por pronto pago.	Los incentivos por el pago es que el cobrador recibe la comisión y el cliente el descuento por pronto pago.
¿Con qué frecuencia se	Constante, los arqueos se hacen cada 3 meses.	Las gestiones de cobro se supervisan constantemente y se realizan arqueos cada 3 meses.

Pregunta	Respuesta	Interpretación
supervisan las gestiones de cobro?		
¿Cuáles son las estrategias que se siguen para la recuperación exitosa?	Dentro de las estrategias ya mencionadas anteriormente, se llega a hablar con el cliente si el cliente dice que necesita producto, pero no tiene liquidez entonces se le pide que el que del 100% de su pago el 70% se le va a dar en producto y el otro 30% se le va a ir aplicando a su cuenta para que de esa manera se pueda apoyar al cliente.	La empresa emplea estrategias de negociación que incluyen la opción de permitir al cliente utilizar parte de su pago para comprar productos, al tiempo que se abona una parte a la deuda pendiente. Esto se hace con la intención de respaldar al cliente y facilitar la recuperación de la deuda de manera más efectiva.

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

4.3.3.2 DIMENSIÓN COMUNICACIÓN CON CLIENTES

La dimensión de comunicación con los clientes es un pilar fundamental en la política de cobranza de una empresa, ejerciendo una influencia directa sobre los métodos y tipos de cobro empleados. La manera en que se establece y gestiona la comunicación impacta la efectividad de la recuperación financiera. Desde la elección de medios, como correos electrónicos o llamadas telefónicas, hasta la tonalidad y la frecuencia, cada aspecto comunicativo contribuye a forjar una relación positiva con los clientes, incidiendo así en su disposición para cumplir con sus obligaciones de pago. Esta conexión intrínseca entre la dimensión de comunicación y la política de cobranza se revela como un elemento crucial en la búsqueda de estrategias efectivas y orientadas a resultados.

4.3.3.2.1 TIPOS Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN

Para los tipos y medios de comunicación se planteó cuatro (4) preguntas que fueron aplicadas en la entrevista con el gerente financiero de IPRA con el fin de conocer cuál es el medio por el cual envían las facturas a los clientes, como les informan a los clientes que su pago está atrasado o vencido.

Tabla 33. Preguntas de los tipos y medios de comunicación

Pregunta	Respuesta	Interpretación
¿Bajo qué medio se les envía la factura a los clientes?	Contacto directo con los cobradores. Se le deja el quedan.	La factura se entrega por medio de un contacto directo con los cobradores.
¿Cómo se le informa al cliente que su pago está atrasado o vencido?	El cobrador tiene que estar constantemente notificando, pero llega un punto en el que se le dice al vendedor que brinde un apoyo adicional, ya que el cliente no está pagando. Ya que cuando es un vendedor/cobrador hace las dos funciones, cuando es comprador y vendedor por separado se le pide un apoyo adicional al vendedor para el proceso de recuperación.	La empresa utiliza notificaciones constantes para informar al cliente sobre el atraso en el pago, y cuando el cliente no responde, se involucra al vendedor, especialmente cuando el vendedor y el cobrador son la misma persona. El vendedor puede brindar un apoyo adicional en el proceso de recuperación de la deuda.
¿Por qué medio de que canal se mantiene en contacto con el cliente en la gestión de cobro?	Por teléfono, WhatsApp y en persona. Se está buscando actualizar la información para enviarlo también por correo para notificar y tener más recordatorios al cliente	La empresa utiliza una variedad de canales, como el teléfono, WhatsApp y el contacto en persona, para mantenerse en contacto con los clientes en la gestión de cobro. Además, están considerando la adición del correo electrónico para mejorar aún más su comunicación y recordatorios de pago.
¿Cuál es la frecuencia con la que contacta al cliente para recordar el saldo pendiente de pago?	Semanal, se programan las visitas semanales hasta que liquide la factura.	La frecuencia con la que se contacta al cliente es semanal

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

1. El análisis exhaustivo de la gestión financiera de IPRA durante el periodo de 2019 a 2022 revela una serie de dinámicas financieras cambiantes y desafíos significativos. La empresa mostró una estrategia más orientada hacia el uso de recursos propios, con el capital representando un promedio del 62.5% de los recursos totales, lo que indica una estructura financiera menos apalancada. Sin embargo, las cuentas por cobrar experimentaron variaciones notables, siendo del 60% en 2019-2020 y disminuyó del 29% en 2021-2022, mientras que los inventarios aumentaron considerablemente en un promedio del 207.75% en los mismos periodos. La empresa enfrentó desafíos significativos durante la pandemia de COVID-19, reflejados en una caída del 54% en la utilidad neta en 2020, seguida por una recuperación del 98% en 2021 y un crecimiento constante en 2022. A pesar de las fluctuaciones, IPRA mostró un aumento promedio anual del 27.5% en sus ventas netas, demostrando una capacidad de recuperación. Se puede concluir que la situación financiera de IPRA es buena, tomando en cuenta que hay oportunidades de mejora, dada la gestión de cuentas por cobrar como áreas críticas, demandando estrategias más sólidas para el manejo del capital de trabajo y la preservación de la liquidez.

Según el objetivo general: Analizar la inadecuada política de concesión de crédito, sumado a la deficiente gestión de cobranza ejecutado por la empresa Industria Procesadora de Alimentos (IPRA), ubicada en la ciudad de Tegucigalpa, Honduras dentro del periodo 2019-2022 y su incidencia en la situación financiera y capacidad para afrontar sus obligaciones de pago en el corto y mediano plazo, a través de una evaluación de la gestión financiera de la empresa.

2. La evolución de la cartera de crédito de IPRA entre 2019 y 2022 refleja adaptación a las condiciones económicas, con una disminución del 59% en la cartera a pesar de un modesto aumento del 13% en las ventas. El impacto de la pandemia en 2020 se tradujo en una estrategia centrada en la cobranza y menor endeudamiento, evidenciado por la abrupta reducción del 45.68% en la cartera en 2021. Sin embargo, en 2022, la cartera experimenta un aumento del 9.68%, indicando una respuesta eficiente a las fluctuaciones del mercado. Este manejo se refleja en el aumento de la partida de cajas y bancos en el Análisis Horizontal del balance, con un aumento del 129% en 2021 y 197% en 2022. La gestión efectiva de la cartera se confirma al mantener los límites de crédito y las políticas de cobro.

Al analizar la antigüedad de las cuentas por cobrar, se observan variaciones notables en plazos más cortos, pero es en cuentas con más de 90 días donde se destaca un porcentaje elevado, tuvo un promedio de 34% en el período de 2019-2022. Esto señala la necesidad de atención específica en la gestión de cuentas más antiguas, posiblemente indicando desafíos persistentes en la recuperación a largo plazo. Estrategias adicionales de mitigación de riesgos y cobranza podrían ser beneficiosas.

Según el objetivo específico: 1. Identificar el porcentaje en que evolucionó la cartera de crédito en IPRA para el periodo 2019-2022.

3. La empresa IPRA implementa una política de crédito y de cobro documentada, en la cual establecen condiciones, como dar 60 días de crédito a sus clientes después de tres compras de contado con incentivos como descuentos especiales para pagos puntuales. En su proceso reconocen algunas debilidades, como ser la falta de información detallada sobre el historial crediticio y la falta de actualización de los límites de crédito de sus clientes. al revisar sus políticas de cobro, se realizó cálculos cuantitativos, donde se observa una reducción significativa del período promedio de cobro del 51%, disminuyó de 165 días en 2019 a 80 días en 2022, con una rotación de cuentas por cobrar de 4.57 veces. No obstante, se identifica la necesidad de modernizar el proceso de cobro, actualmente basado en documentos en papel, lo que podría optimizarse mediante la digitalización para agilizar y mejorar la eficiencia en la gestión de cobranza y por ende reducir la antigüedad de las cuentas por cobrar mayores a 90 días.

Según el objetivo específico: 2. Verificar las políticas de crédito y cobro implementadas por IPRA en el periodo 2019-2022.

4. Con el análisis de los indicadores financieros de IPRA entre 2019 y 2022, se destaca la solidez de su dinámica financiera. A pesar de variaciones en el margen de utilidad bruta, mantuvo márgenes saludables alrededor del 34-36%, indicando eficiencia en la gestión de costos. El margen de utilidad neta osciló del 3% al 8% entre 2019 y 2022, lo que se considera un valor de referencia bajo para el tipo de industria según (Allen, 2010), que se podría entender a que la empresa tiene un desafío para mantener una rentabilidad solida después de los gastos de operación. El EBITDA reflejó mejora continua, incrementándose en L. 1,448,087.18, evidenciando una eficaz generación de ingresos operativos. Los indicadores de rentabilidad (ROA y ROE) mantuvieron niveles

elevados, con un ROE consistente alrededor del 99.89%, indicando una sólida capacidad para generar valor para los inversionistas.

En cuanto a la liquidez, IPRA mantuvo una posición financiera estable. Aunque la liquidez corriente varió, desde 6.81 hasta 13.29, indicando capacidad para cubrir pasivos a corto plazo, la razón rápida disminuyó de 11.02 a 3.51 en 2022, sugirió una mayor dependencia de inventarios. La razón de efectivo mejoró constantemente, alcanzando 1.46 en 2022, señalando capacidad para cubrir deudas a corto plazo con efectivo.

El índice de endeudamiento se mantuvo estable, descendió ligeramente a 0.36 en 2020 y 2022. Aunque la empresa ha manejado prudentemente la deuda, se destaca la importancia de monitorear este indicador para garantizar la sostenibilidad operativa. La estructura de capital experimentó transformaciones notables, pasando de un índice del 68% en 2019 a un 56% en 2022, reflejando una combinación saludable de deuda y patrimonio. A pesar de fluctuaciones, la estrategia de reducir la dependencia de la deuda en 2020 fortaleció la posición financiera de IPRA.

Según el objetivo específico: 3. Analizar los resultados que muestran los indicadores de rentabilidad, liquidez, endeudamiento y la estructura de capital de la empresa IPRA ante el aumento en los niveles de crédito otorgado en el periodo del 2019 – 2022.

5.2 RECOMENDACIONES

1. Considerando las fluctuaciones significativas en las cuentas por cobrar y los inventarios, se recomienda a IPRA implementar estrategias más dinámicas y adaptativas en la gestión de activos. Se sugiere establecer políticas que optimicen el ciclo de conversión de efectivo, priorizando la reducción de cuentas por cobrar y la gestión eficiente de inventarios. Esto podría lograrse mediante la revisión periódica de políticas de crédito, el fortalecimiento de los procesos de cobranza y la implementación de tecnologías que agilicen la gestión de inventarios. Además, es fundamental diversificar las fuentes de financiamiento para reducir la dependencia de los créditos de proveedores. La empresa podría explorar opciones de financiamiento a largo plazo para equilibrar su estructura financiera y mitigar riesgos en situaciones de incertidumbre económica. Estas acciones estratégicas no solo fortalecerán la posición financiera de IPRA, sino que también promoverán una mayor eficiencia operativa y una mejor adaptación a posibles fluctuaciones del mercado.

2. Con base en la evaluación detallada de la cartera de crédito y la compleja dinámica financiera de las cuentas por cobrar en la Industria Procesadora de Alimentos (IPRA), se recomienda implementar estrategias proactivas. Dada la variabilidad en la antigüedad de las cuentas, especialmente en plazos más extensos, se sugiere un enfoque específico en la gestión de cuentas con más de 90 días. La introducción de medidas más rigurosas para la recuperación de cuentas a largo plazo, como campañas de comunicación personalizada, acuerdos de pago flexibles y revisión constante de la situación financiera de los clientes, podría ser crucial. Además, considerando la eficaz respuesta a las fluctuaciones del mercado, se recomienda mantener una política de enfoque en cobranza y menor endeudamiento. La implementación de tecnologías innovadoras y análisis de datos avanzados podría optimizar aún más los procesos de gestión de créditos y cobros, permitiendo una adaptación más ágil a las condiciones económicas cambiantes y fortaleciendo la salud financiera general de IPRA.

3. Para mejorar la gestión de crédito y cobranza en IPRA, se recomienda fortalecer la política de crédito mediante la implementación de herramientas de evaluación del historial crediticio. La introducción de un sistema de buro de crédito interno o externo podría respaldar decisiones crediticias más fundamentadas. Además, se sugiere considerar actualizaciones más frecuentes de los límites de crédito, incorporando análisis detallados de comportamiento de pago y rendimiento financiero. En la gestión de cobranza, la digitalización y automatización de procesos, junto con un sistema de seguimiento en tiempo real, mejorarían la eficiencia y proporcionarían respuestas ágiles a los pagos. Finalmente, para mantener la mejora en la reducción del período promedio de cobro y la optimización de la rotación de cuentas por cobrar, se recomienda continuar con estrategias exitosas y explorar nuevas oportunidades de mejora. Estas adaptaciones contribuirán a una gestión más eficiente y proactiva de la cartera crediticia de la empresa.

4. Con base en los indicadores de rentabilidad de IPRA, se sugiere mantener un enfoque proactivo en la gestión de costos de producción para preservar márgenes saludables y continuar generando ingresos operativos eficientes. Además, se puede explorar la diversificación de productos o estrategias para estabilizar aún más los márgenes de utilidad neta. Respecto a los indicadores de liquidez, se recomienda monitorear de cerca la dependencia de inventarios para cubrir obligaciones a corto plazo y evaluar estrategias para optimizar la gestión de inventarios. Además, aunque el endeudamiento se mantiene estable, se aconseja seguir supervisando este

indicador para asegurar una estructura financiera sostenible y adaptada a las necesidades cambiantes. En cuanto a la estructura de capital, se sugiere continuar con la estrategia de equilibrio entre deuda y patrimonio, aprovechando el fortalecimiento del patrimonio en 2020 para respaldar el crecimiento y mantener una posición financiera sólida. Estas recomendaciones buscan mantener la estabilidad financiera de IPRA y prepararla para enfrentar eficazmente los desafíos futuros.

5. Como un posible estudio futuro para la gestión de crédito y cobro en la empresa IPRA se pueden explorar las diferentes estrategias para la mitigación de riesgos, así como los seguros de crédito, garantías financieras o análisis de riesgo más sofisticados que puedan impactar en la reducción de pérdidas por cuentas incobrables y mejorar la gestión de crédito; también se podría estudiar un modelo predictivo en la gestión de crédito que sean más avanzados para predecir el comportamiento de pago de los clientes, con la utilización de datos históricos y variables socioeconómicas para mejorar la precisión en la evaluación del riesgo crediticio.

6. Se sugiere establecer un sistema automatizado para el proceso de cobro en IPRA, donde se evalúe constantemente el comportamiento crediticio de los clientes de la misma. Este sistema puede basarse en análisis de datos históricos de pagos, comportamiento financiero, puntualidad en los pagos y otros parámetros relevantes con el fin de establecer límites de créditos actuales. Teniendo un mayor control y seguimiento en las cuentas por cobrar, IPRA puede reducir su porcentaje de la antigüedad de cuentas por cobrar mayores a 90 días y como resultados de la implementación se pueden obtener indicadores de eficiencia y mejora en la reportería en el área de créditos y cobros, y así ayudar a la gerencia financiera para la toma de decisiones oportunas.

CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

El capítulo de aplicabilidad de este proyecto se centra en la implementación integral en la automatización del proceso de gestión de cobro de IPRA, respondiendo directamente a la necesidad imperante de modernizar y optimizar su proceso. Este enfoque surge en respuesta a los desafíos actuales de la empresa en la eficiencia de los procesos manuales, que conllevan retrasos y posibles errores en la liquidación de pagos. La digitalización y automatización propuestas no solo tienen como objetivo mejorar la eficiencia interna, sino también proporcionar una visibilidad en tiempo real de las cuentas por cobrar, contribuyendo así a una toma de decisiones más informada y a una experiencia mejorada para los clientes.

6.1 NOMBRE DE LA PROPUESTA

Implementación de un módulo de cobranza en el sistema Andynamics, con el fin de agilizar los procesos de la gestión de cobros de IPRA.

6.2 JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA

Según los resultados obtenidos en el análisis financiero realizado en la empresa Industrias Procesadora de alimentos se identifican fluctuaciones y dificultades en la recuperación de cuentas a plazos más largos, ya que se conoce que IPRA otorga 60 días de crédito a sus clientes y al revisar la antigüedad de cuentas por cobrar en los periodos 2019-2022 hay un promedio del 27% arriba de 90 días representado por L 3,098,740.86, el cual representa un 32% del total de sus ventas, esté señala la necesidad de una intervención precisa y proactiva. Así mismo se identificó que el indicador razón de efectivo ligado a esta mora tan elevada generó un promedio de 1.33 no siendo malo, pero que al poder recuperar las cuentas a menos de 60 días según lo establecido en la política de crédito puede aumentar generando mayor efectivo y por ende puede tener mayor capacidad de pagos ya sea a corto o largo plazo.

Como respuesta se propone la automatización del proceso de cobro en IPRA, con la implementación de un módulo en el sistema Andynamics el cual automatice el proceso de cobro permitiendo mejorar la eficiencia, reducir riesgos financieros y optimizar la gestión de la cartera de clientes.

Así mismo existe una deficiencia en los límites de crédito ya que actualmente IPRA no realiza un análisis de los historiales de compra y pago de sus clientes, cuando se realizó el análisis de cinco clientes de mayor compra se identificó que 3 de los 5 exhiben patrones irregulares, con límites negativos y comportamientos financieros, según Chalupowicz, (s. f.) la frecuencia con la que se deben actualizar los límites de crédito puede variar según la industria, el tipo de negocio, y las circunstancias individuales de cada empresa. Sin embargo, se recomienda revisar y actualizar los límites de crédito de manera trimestral o anual como una práctica estándar.

La automatización proporcionará una mayor precisión en el seguimiento de cuentas por cobrar, permitiendo una gestión más ágil y detallada. Además, facilitará la identificación temprana de cuentas con tendencia a vencimientos prolongados, posibilitando acciones preventivas para su pronta recuperación. Con el respaldo de datos históricos de pago y patrones identificados, un sistema automatizado puede adaptar estrategias específicas según el comportamiento de pago de cada cliente, dando como resultado la actualización de los límites de crédito de los clientes, lo que resulta crucial considerando la diversidad en la gestión de los diferentes plazos.

Este enfoque también optimizará el uso de recursos humanos al liberar tiempo de tareas repetitivas, permitiendo que el equipo se centre en acciones estratégicas como la gestión personalizada de casos críticos y la revisión constante de políticas de crédito. La reducción de errores manuales y la mejora en la precisión en el seguimiento de pagos contribuirán a una mayor salud financiera y a la mitigación de riesgos crediticios para IPRA.

6.3 ALCANCE DE LA PROPUESTA

El alcance de la propuesta es la implementación del módulo de cobranza en el sistema Andynamics, mediante la automatización de este proceso permitirá a los agentes de cobros generar los recibidos de forma electrónica, subiendo fotos de los depósitos, esto ayudará a la notificación automática la cual facilitará la comunicación con el personal administrativo, eliminando la necesidad de documentos físicos y agilizando el proceso de liquidación de cuentas por cobrar.

Así mismo se podrá analizar y monitorear el comportamiento de pago de los clientes en diferentes plazos, desde 30 días hasta más de 90 días. Esté permitirá la identificación temprana de patrones de retraso en los pagos y la segmentación de clientes según su comportamiento financiero.

6.3.1 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

6.3.1.1 OBJETIVO GENERAL

Implementar un módulo en el sistema Andynamics el cual automatizará la gestión de cobranza en IPRA, permitiendo mejorar la eficiencia en la recuperación de cuentas por cobrar, reduciendo el porcentaje de antigüedad en las cuentas mayores a 90 días y agilizando la actualización de la gestión de límites de crédito.

6.3.1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Establecer los requisitos que serán necesarios para la creación del módulo de cobranza.
2. Elaborar una propuesta del diseño y desarrollo del módulo de cobranza.
3. Elaborar un plan de capacitación al personal involucrado en la implementación del módulo de cobranza.
4. Realizar recomendaciones sobre los diferentes indicadores claves o módulos que se pueden aplicar como resultado de la implementación del módulo de cobranza.

6.4 DESCRIPCIÓN Y DESARROLLO

Se presenta el desarrollo de la propuesta para la implementación del módulo de cobranza el cual automatizará este proceso, en el cual se identifican los requisitos necesarios para la creación del mismo, incorporando una propuesta de la ejecución y diseño, siguiendo los objetivos previamente planteados, se pretende aplicar dicho módulo en enero del año 2024, con la finalidad de que este módulo ayude a un reporte de antigüedad de cuentas por cobrar el cual ayuda monitorear y realizar acciones preventivas para evitar las cuentas mayores a 90 días.

6.4.1 DESCRIPCIÓN CLARA DEL “QUÉ” Y “CÓMO” LO HARÁN

La creación de un módulo de cobranza en el sistema Andynamics se desarrollará en varias fases. Inicialmente, se realizará un análisis exhaustivo de los requisitos específicos que requiere el módulo de cobranza, considerando las necesidades encontradas de la empresa y aplicando mejores prácticas en el sistema. Para la fase de Desarrollo y personalización del módulo de cobranza, se establecerá una interfaz en tiempo real entre Andynamics y SAGE para garantizar la consistencia de los datos, los agentes de cobro podrán registrar los pagos de manera efectiva, generando

automáticamente los recibos del sistema, así logrando notificar de manera inmediata al personal que supervisa los créditos. Al haber finalizado la etapa de desarrollo y personalización se llevarán a cabo distintas pruebas por parte del equipo de IT para garantizar el correcto funcionamiento del módulo, realizando los ajustes necesarios antes de su implementación definitiva. por último, se llevará a cabo la capacitación del personal involucrado en el uso del nuevo módulo de cobranza para garantizar la eficiencia y la adaptabilidad a medida que los colaboradores se familiaricen con la nueva metodología de cobranza.



Figura 19. Proceso de Implementación Modulo de Cobrazana en IPRA

Fuente: Elaboración propia.

6.4.2 DESARROLLO DE TODOS LOS ELEMENTOS NECESARIOS DE LA PROPUESTA

De los resultados obtenidos en el capítulo IV del presente informe, se desarrolla la propuesta de la implementación del módulo de cobranza en tres fases descritas a continuación.

6.4.2.1 REQUISITOS PARA LA CREACIÓN DEL MÓDULO DE COBRANZA

A. Requisitos funcionales:

- *Registro de pagos*

Actualmente IPRA realiza sus registros de pagos de forma manual, son los agentes cobradores quienes deben de realizar recibos (Ver Anexo No.9) de forma manual en el Talonario de Recibo cuando realizan sus cobros a los clientes, donde posteriormente debe realizar otro recibo en el talonario de liquidaciones (Anexo No.10) para poder presentar los recibos de cobro y enviarlos a la administración en Tegucigalpa, ya sean estos locales o foráneos para poder ser posteados en sistema.

Por lo cual este sistema manual genera pérdida de información de forma instantánea para los supervisores de crédito, retrasos de tiempo en los posteos de pagos, saber si el agente cobrador está realizando la programación de facturas, atrasos por recibos y liquidaciones no realizadas de forma correcta.

La implementación de este sistema de registro de pagos es una funcionalidad clave del módulo de cobranza que permite a IPRA realizar un seguimiento preciso y eficiente de todos los pagos recibidos de los clientes. Este componente es esencial para mantener registros financieros actualizados y para facilitar la reconciliación de cuentas.

El sistema debe registrar los pagos realizados por los clientes, como ser:

- **Gestión de descuentos y ofertas especiales:** En el sistema debe estar automatizado los descuentos de los clientes que se les brinda según la política de cobro de IPRA.
- **Impresión de recibo:** Se utilizará una impresora de papel térmico para que esté conectado al dispositivo electrónico y se puede imprimir el recibo de cobro.

IPRA
 Industria Procesadora de Alimentos
 Comprobante de Paso de Crédito
 N Comprobante: 0012345
 Cliente: Farmacia del Ahorro # 23
 Fecha: 10/12/2023
 Vendedor: Boris Pineda
 Cobrador: Mario Perez
 Tipo de Paso: Transferencia
 Comprobante: 001122202002020 Atlantida

Facturas	Montos

001-01-1999150	L.16,500.00

Total:	L.16,500.00
Saldo pendiente	L.5,600.00
Total, de facturas Pendientes	1

Copia de Cliente
 Cualquier consulta o reclamo llamar al +(504)-2255640

Figura 20. Recibo de IPRA

Fuente: Elaboración propia

- Validación de equipo de crédito: Una vez que el recibo ya se haya impreso y este en sistema, la persona encargada de postear en el sistema para eliminar esas facturas debe dar una validación que se ingresó todo correctamente.
- Notificaciones automáticas: El sistema debe enviar automáticamente recordatorios de pago a los clientes a los 30, 45 y 60 días del vencimiento de sus cuentas.
- Generación de reportes de la antigüedad de las cuentas por cobrar: se pretende que el sistema tenga como un semáforo, donde alerte a los supervisores de crédito cuando una factura este a 60 días o más de 90 días en una pantalla donde se muestre a diario las facturas con esas condiciones y así se pueda realizar oportunos planes preventivos de cobro.

Farmacia el Ahorro			
Facturas Pendientes			
Número de Factura	Cantidad	Días Vencidos	Cobrar
001-01-000098	L. 6,450	30	<input type="button" value="Cobrar"/>
001-01-000102	L.15,343	38	<input type="button" value="Cobrar"/>

Datos del Cliente

Último pago: 34 de Mayo 2023
 Facturas pagadas este año: 34
 Producto más comprado: Andivagil 3D 45 veces

Figura 21. Generación de reportes de antigüedad de cuentas por cobrar

Fuente: Elaboración propia

Este sistema permitirá que IPRA:

1. Automatiza el registro de pagos al vincularlo directamente con las transacciones registradas en el sistema, eliminando la necesidad de ingreso manual cuando sea posible.
2. Permite el registro de pagos parciales, lo que es especialmente útil en situaciones donde los clientes realizan pagos fraccionados.
3. Facilita la asociación de los pagos con las facturas correspondientes, garantizando una conciliación precisa y evitando discrepancias en los registros contables.
4. Facilita la generación de informes específicos relacionados con los pagos, como resúmenes mensuales, análisis de tendencias y estados de cuenta detallados.
5. Implementa validaciones automáticas para garantizar la precisión de los datos ingresados, evitando errores humanos y mejorando la integridad de los registros financieros.

Algunos de los beneficios que traerá este sistema:

1. Facilita un mejor control del flujo de efectivo al permitir un seguimiento en tiempo real de los pagos recibidos y pendientes.
2. Facilita una gestión proactiva al alertar sobre pagos vencidos o pendientes, permitiendo a IPRA tomar medidas rápidas para abordar cualquier problema.
3. Proporciona a IPRA una visión clara y transparente de todos los pagos realizados, lo que facilita la toma de decisiones informadas sobre la gestión de cuentas por cobrar.

B. Requisitos técnicos:

- Integración con sistema Andynamics: La integración efectiva con el sistema existente de Andynamics es crucial para garantizar la sinergia entre los diferentes componentes del entorno tecnológico de IPRA. La interoperabilidad fluida permitirá la transferencia de datos esenciales entre el módulo de cobranza y Andynamics, posibilitando una visión global y actualizada de la gestión financiera. La sincronización en tiempo real de información clave, como los pagos que han realizado los clientes y límites de crédito, facilitará la toma de decisiones informadas y optimizará la eficiencia operativa. Además, es imperativo que esta integración sea escalable, considerando futuras expansiones y actualizaciones del sistema para mantener la consistencia y la continuidad en el tiempo.
- Seguridad de datos: Garantizar la seguridad de la información financiera y personal de los clientes de IPRA es una prioridad fundamental. La implementación de medidas de seguridad sólidas, como el cifrado de datos y el control de acceso basado en roles, protegerá la confidencialidad y la integridad de los datos. Además, Este enfoque proactivo hacia la seguridad de datos no solo cumple con estándares legales y regulaciones, sino que también construye la confianza de los clientes, demostrando el compromiso de IPRA con la protección de la información sensible.
- Respaldo y recuperación de datos: El respaldo regular y la capacidad de recuperación de datos son esenciales para mitigar el riesgo de pérdida de información crítica. La implementación de un sistema automático de respaldo garantizará que los datos estén protegidos contra posibles fallos del sistema o eventos inesperados. La estrategia de recuperación debe ser integral, abordando no

solo la disponibilidad de datos, sino también la velocidad con la que se pueden recuperar en caso de una interrupción. La combinación de respaldos frecuentes y una planificación eficiente de la recuperación permitirá a IPRA mantener la continuidad operativa incluso en escenarios adversos, respaldando así la confianza y la estabilidad del sistema.

- **Pruebas rigurosas:** La realización de pruebas exhaustivas es un paso crítico para garantizar la estabilidad, rendimiento y seguridad del módulo de cobranza. Las pruebas de funcionalidad deben evaluar cada aspecto del software, desde la interacción del usuario hasta la ejecución precisa de las funciones automatizadas. Las pruebas de rendimiento deben simular condiciones de carga y estrés para identificar posibles cuellos de botella y asegurar un rendimiento óptimo en entornos de uso intensivo. Además, las pruebas de seguridad deben evaluar la resistencia del sistema a posibles vulnerabilidades y amenazas externas. Este enfoque riguroso garantiza que el módulo no solo cumple con los requisitos funcionales, sino que también es robusto, eficiente y seguro en todos los aspectos.

C. Requisitos de usabilidad

- **Interfaz intuitiva:** La interfaz de usuario del módulo de cobranza debe ser diseñada con un enfoque centrado en el usuario, priorizando la accesibilidad y la facilidad de uso. Una interfaz intuitiva garantiza que los usuarios puedan navegar sin esfuerzo por las funciones clave, facilitando la adopción rápida del sistema. Elementos visuales claros, una disposición lógica de funciones y la minimización de clics innecesarios contribuirán a una experiencia de usuario positiva. Además, se deben incorporar elementos de retroalimentación visual para guiar a los usuarios durante sus interacciones, mejorando así la usabilidad general del módulo.
 - **Accesibilidad:** Es esencial para garantizar que el módulo sea utilizable por usuarios con diversas capacidades y necesidades. La interfaz debe cumplir con estándares de accesibilidad reconocidos, como la compatibilidad con lectores de pantalla y la capacidad de navegación a través de teclado. La información visual debe tener alternativas textuales, y los colores y contrastes deben ser seleccionados cuidadosamente para facilitar la

percepción. La inclusión de opciones de personalización, como tamaños de fuente ajustables y preferencias de contraste, mejora aún más la accesibilidad para una gama diversa de usuarios.

- Prueba de usabilidad: La realización de pruebas de usabilidad es un componente esencial para evaluar la eficacia y eficiencia del diseño de la interfaz. Las pruebas deben involucrar a usuarios representativos del público objetivo de IPRA, observando cómo interactúan con el sistema y recopilando sus comentarios. Se deben evaluar aspectos como la navegación, la comprensión de las funciones y la capacidad de realizar tareas específicas de manera intuitiva. Los resultados de estas pruebas deben informar ajustes en el diseño de la interfaz para abordar cualquier problema identificado y mejorar la experiencia del usuario.
- Retroalimentación de usuario: Establecer un sistema de retroalimentación de usuario continuo permite a IPRA recopilar comentarios directos sobre la usabilidad del módulo. Se deben proporcionar canales accesibles, como formularios en línea o buzones de sugerencias, para que los usuarios puedan compartir sus experiencias y hacer recomendaciones. La retroalimentación constante proporciona información valiosa que puede alimentar mejoras iterativas en el diseño de la interfaz y las funciones del módulo. La colaboración estrecha con los usuarios garantiza que el sistema evolucione para satisfacer sus necesidades cambiantes y mejore continuamente la usabilidad.
- Acceso móvil: Dado que la movilidad es una característica clave en el entorno laboral actual, el módulo de cobranza debe ser accesible desde dispositivos móviles. Esto implica una interfaz móvil optimizada que permita a los usuarios realizar tareas críticas de cobranza mientras están en movimiento. Además, se deben garantizar altos estándares de seguridad para proteger la información cuando se accede desde dispositivos móviles. El acceso móvil mejora la flexibilidad del equipo, permitiéndoles gestionar las cuentas por cobrar de manera efectiva incluso fuera de la oficina.

6.4.2.2 DISEÑO Y DESARROLLO

Para el diseño y desarrollo de un módulo de cobranza abarca cuatro fases fundamentales: diseño, desarrollo, pruebas e implementación. Cada una será explicada a continuación.



Figura 22. Diseño y desarrollo Modulo de Cobrazana en IPRA

Fuente: Elaboración propia.

A. Fase del diseño:

- **Diseño de Interfaz de Usuario (UI):** La creación de una interfaz de usuario atractiva y fácil de usar es esencial para el éxito del módulo de cobranza. Esto implica la cuidadosa selección de colores, tipografía y diseño general que mejore la legibilidad y la comprensión. La disposición lógica de los elementos, la navegación intuitiva y la inclusión de iconos claros contribuyen a una experiencia de usuario más efectiva. Además, se debe considerar la coherencia con la identidad de la marca para una integración sin fisuras con la imagen corporativa de IPRA.
- **Diseño de Experiencia de Usuario (UX):** La experiencia del usuario no solo se trata de la apariencia visual, sino también de cómo los usuarios interactúan y perciben el módulo de cobranza en su conjunto. Asegurar una experiencia de usuario fluida y eficiente implica comprender los flujos de trabajo del usuario y garantizar que las funciones estén disponibles donde y cuando se necesiten. Minimizar la fricción en las tareas comunes, proporcionar retroalimentación clara sobre las acciones del usuario y anticipar las necesidades del usuario son elementos clave de un diseño de experiencia de usuario exitoso. La usabilidad, la accesibilidad y la satisfacción general del usuario son prioridades centrales en esta fase.

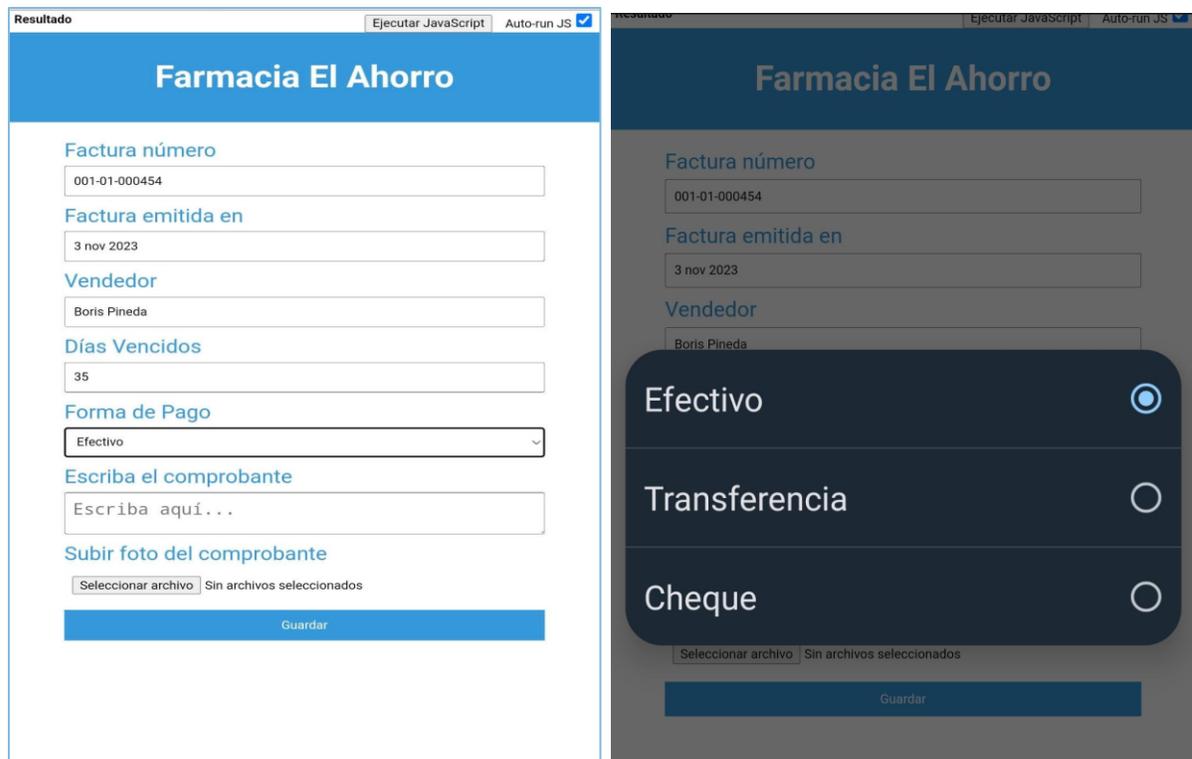


Figura 23. y Figura 24. Interfaz de cobro

Fuente: Elaboración propia.

- **Formato del Reporte:** El diseño de informes efectivos es esencial para proporcionar información financiera y de cobranza de manera clara y comprensible. Un informe bien diseñado debe presentar datos de manera visualmente atractiva y estructurada, utilizando gráficos, tablas y otros elementos visuales. La disposición y jerarquía de la información deben facilitar la identificación rápida de tendencias y patrones críticos. Además, se debe asegurar que la información clave esté resaltada, y que los informes sean fácilmente exportables en diferentes formatos para compartir con otros miembros del equipo o para fines de presentación.
- **Segmentación por Plazos:** La segmentación de cuentas por cobrar según plazos es fundamental para comprender y abordar la morosidad de manera efectiva. Al incluir segmentos distintos para cuentas pendientes a 30, 60, 90 días, etc., el módulo proporciona una visión detallada de la salud financiera de la empresa en diferentes intervalos de tiempo. Esto facilita la identificación de patrones de pago, la priorización de acciones y la implementación de estrategias específicas para cada

segmento. La segmentación por plazos optimiza la gestión de cobros y contribuye a una recuperación más efectiva de cuentas atrasadas.

- **Indicadores Clave:** Mostrar indicadores clave como porcentaje de cuentas atrasadas y montos pendientes.

B. Fase del desarrollo: es el núcleo del proceso de construcción del módulo de cobranza, donde se transforman los conceptos y requisitos diseñados en la fase anterior en un sistema funcional. Durante esta etapa, los desarrolladores trabajan en la codificación de los componentes del módulo, asegurando que cumplan con los requisitos funcionales y técnicos establecidos. Esto implica la creación de la lógica de negocios, la interfaz de usuario, la integración con sistemas existentes y la implementación de las funcionalidades clave del módulo. Es fundamental mantener un enfoque iterativo, permitiendo ajustes conforme se identifican oportunidades de mejora o cambios en los requisitos. Además, la documentación detallada de los procesos y la codificación asegura la comprensión clara y la mantenibilidad a medida que el módulo evoluciona. La fase de desarrollo no solo se trata de crear líneas de código, sino de construir una solución robusta y escalable que satisfaga las necesidades específicas de IPRA y contribuya a la mejora continua de la gestión de cobranza.

C. Fase de pruebas: La fase de pruebas es crucial para identificar y corregir cualquier problema antes del lanzamiento del módulo de cobranza. La ejecución de pruebas exhaustivas, que abarquen desde la funcionalidad básica hasta la seguridad y el rendimiento, garantiza la estabilidad y confiabilidad del sistema. Las pruebas deben incluir casos de uso realistas, escenarios extremos y situaciones de carga para evaluar la respuesta del módulo en condiciones diversas. La identificación temprana de errores y la corrección oportuna aseguran un despliegue sin problemas y una experiencia de usuario sin interrupciones.

D. Implementación: Esta fase marca el momento crucial en el cual el módulo de cobranza se integra completamente en el entorno operativo de IPRA. Para garantizar una transición fluida y efectiva, se deben emplear estrategias de implementación bien planificadas y ejecutadas.

- Estrategias de implementación: La estrategia de implementación debe abordar diversos aspectos, desde la instalación técnica del módulo hasta la adaptación cultural y operativa de la organización. Incluir un plan de implementación detallado, que establezca un cronograma claro, asignación de responsabilidades y metas específicas, es esencial. También se deben considerar sesiones de capacitación exhaustivas y recursos de soporte para ayudar a los usuarios a familiarizarse con el nuevo sistema. Además, es crucial establecer protocolos para gestionar posibles obstáculos y garantizar una transición sin inconvenientes.
- Comunicación proactiva: La comunicación proactiva desempeña un papel central en el éxito de la implementación. Desde las etapas iniciales, se deben comunicar claramente los objetivos del nuevo módulo, los cambios operativos esperados y los beneficios para la organización. Mantener a los miembros del equipo informados sobre el progreso, los hitos alcanzados y las próximas fases contribuirá a reducir la incertidumbre y fomentará la aceptación del cambio. La creación de canales de comunicación efectivos, como reuniones periódicas y actualizaciones por correo electrónico, proporcionará un espacio para abordar preguntas y preocupaciones, fomentando así un ambiente de colaboración durante la implementación.
- Participación activa: La participación activa del personal es esencial para garantizar una adopción exitosa del nuevo módulo. Involucrar a los usuarios clave desde las fases iniciales, como la selección del sistema, hasta la etapa de pruebas permite que el equipo se sienta parte del proceso de implementación. La capacitación debe ser interactiva y personalizada, adaptada a las necesidades específicas de los usuarios. Fomentar una cultura de participación activa implica facilitar la retroalimentación durante la implementación, brindando a los usuarios la oportunidad de expresar sus experiencias, identificar posibles mejoras y sentirse involucrados en la evolución del sistema.
- Retroalimentación continua: Es un componente fundamental para ajustar y mejorar el módulo de cobranza después de la implementación inicial. Establecer mecanismos claros para recopilar comentarios, ya sea a través de encuestas, reuniones regulares o plataformas en línea, permite identificar rápidamente áreas

de mejora y abordar cualquier problema emergente. La retroalimentación también proporciona información valiosa para la planificación de futuras actualizaciones y mejoras. Alentar a los usuarios a compartir sus experiencias y sugerencias contribuye a la construcción de un sistema más efectivo y al fortalecimiento de la relación entre el equipo de desarrollo y los usuarios finales.

- Seguimiento: Esto implica monitorear la eficacia del sistema, evaluar la aceptación del usuario y abordar cualquier problema o desafío que pueda surgir después de la implementación. Programar revisiones periódicas permite mantenerse al tanto de la evolución de las necesidades del usuario y garantizar que el módulo esté alineado con los objetivos comerciales a largo plazo de IPRA. La fase de seguimiento también es una oportunidad para reconocer los éxitos, destacar las mejoras realizadas y mantener un diálogo abierto con el equipo sobre el camino a seguir.

6.4.2.3 PLAN DE CAPACITACIÓN

Para garantizar una adopción efectiva del nuevo módulo de cobranza, se ha diseñado un plan de capacitación estructurado que abarca desde la orientación inicial hasta sesiones prácticas. La capacitación se llevará a cabo en varias etapas:

- A. **Sesión inicial de orientación:** Se realizará una reunión con todo el equipo para proporcionar una visión general del proyecto y del módulo de cobranza. Durante esta sesión, se presentarán los objetivos del nuevo sistema, la importancia de su implementación y el impacto esperado en los procesos de cobranza.
 - Presentación del nuevo módulo de cobranza: se profundizará en los detalles del módulo de cobranza recién implementado. Se destacarán las características clave, la interfaz de usuario y cómo el nuevo sistema optimizará la gestión de cuentas por cobrar. Esta presentación permitirá a los usuarios comprender la estructura del módulo y visualizar cómo se integra en sus tareas diarias.
 - Automatización de cobros y funciones avanzadas: Se llevará a cabo una sesión específica para explorar las capacidades de automatización del sistema en el proceso de cobranza. Esto incluirá la comprensión de cómo el módulo automatiza tareas repetitivas, esté facilita la toma de decisiones más informada. Las funciones

avanzadas, como la segmentación de clientes y la gestión proactiva de cuentas morosas, también se abordarán en detalle.

- Actualización de límites de créditos y gestión de clientes: Esta sección se centrará en la actualización de límites de crédito y la gestión efectiva de la cartera de clientes. Se proporcionarán pautas sobre cómo analizar el historial de compra y pago de los clientes, y cómo utilizar esa información para ajustar los límites de crédito de manera estratégica. La gestión de clientes incluirá mejores prácticas para mantener relaciones sólidas y asegurar una colaboración efectiva.

- B. **Entrenamiento practico y simulaciones:** Se centrará en la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos. Se realizarán entrenamientos prácticos y simulaciones que permitirán a los usuarios interactuar directamente con el nuevo módulo. Estas actividades prácticas ayudarán a reforzar el aprendizaje, identificar posibles desafíos y proporcionarán a los usuarios la confianza necesaria para utilizar el sistema de manera efectiva en sus responsabilidades cotidianas.

6.4.2.4 RECOMENDACIONES DE INDICADORES Y MÓDULOS

- A. **Indicadores de desempeño:** Se recomienda implementar indicadores de desempeño clave para evaluar la eficacia del nuevo módulo de cobranza. Estos indicadores pueden incluir la tasa de recuperación de cuentas pendientes, el tiempo promedio de cobro, la precisión en la actualización de límites de crédito y la mejora en el flujo de efectivo. Establecer métricas claras proporcionará una visión objetiva del impacto del módulo en la gestión de cobranza.
- B. **Módulos adicionales:** Se sugiere explorar la posibilidad de integrar módulos adicionales que complementen la funcionalidad del módulo de cobranza principal. Estos módulos pueden incluir herramientas de análisis predictivo para anticipar comportamientos de pago, integración con sistemas de gestión financiera y módulos de informes personalizables. La implementación de módulos adicionales permitirá una adaptabilidad continua a medida que las necesidades comerciales evolucionen, asegurando que el sistema siga siendo una herramienta integral y de vanguardia en la gestión financiera de IPRA.

6.5 MEDIDAS DE CONTROL

Se establecerán metas específicas y medibles para cuantificar la reducción deseada en los niveles de morosidad. Estas metas pueden incluir la disminución porcentual de cuentas atrasadas, la mejora en el tiempo promedio de cobro y la reducción del monto total de cuentas pendientes a plazos prolongados. Estas metas actuarán como indicador clave para evaluar el éxito de las medidas de control y proporcionarán una base para evaluar el progreso a lo largo del tiempo.

- 1) **Evaluación Inicial:** Se llevará a cabo una evaluación exhaustiva de la situación actual de morosidad, identificando los patrones de pago, clientes críticos y áreas de mejora en los procesos de cobranza.
- 2) **Desarrollo de Políticas de Crédito Mejoradas:** Se diseñarán e implementarán políticas de crédito más sólidas y estratégicas, considerando el historial de pago de los clientes, su capacidad financiera y las condiciones del mercado.
- 3) **Cobranza Proactiva:** Se establecerán estrategias proactivas de cobranza, incluyendo recordatorios automáticos, comunicación temprana con clientes cercanos a vencimientos y acuerdos flexibles de pago para prevenir la acumulación de deudas.
- 4) **Monitoreo Continuo y Ajustes:** Se establecerá un sistema de monitoreo continuo para evaluar el impacto de las medidas implementadas. Basándose en los resultados obtenidos, se realizarán ajustes en el módulo para optimizar la eficacia y abordar cualquier desafío emergente.

6.6 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN Y PRESUPUESTO

6.6.1 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DE MÓDULO DE COBRANZA EN IPRA

Tabla 34. Cronograma de implementación de módulo de cobranza en IPRA

Actividad	Equipo	Fecha de inicio	Fecha de finalización	Semana 1					Semana 2					Semana 3					Semana 4					Semana 5								
				L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V				
Análisis de requisitos																																
<i>Requisitos funcionales</i>	Equipo de análisis y desarrollo	3/1/2024	8/1/2024		■																											
<i>Requisitos técnicos</i>																																
<i>Requisitos de usabilidad</i>																																
Diseño y desarrollo																																
<i>Fase del diseño</i>	Equipo de análisis y desarrollo	8/1/2024	19/1/2024						■																							
<i>Fase del desarrollo</i>												■																				
<i>Fase de prueba</i>																																
<i>Implementación</i>																																
Capacitación																																
Capacitación al personal	Equipo de capacitación y soporte	29/1/2024	2/2/2024																													

Fuente: Elaboración propia.

6.6.2 PRESUPUESTO DE LA IMPLEMENTACIÓN DE MÓDULO DE COBRANZA EN IPRA

Al realizar el presupuesto de la implementación del módulo de cobranza, también se puede hacer el comparativo del ahorro que la empresa tendría ya que al automatizar no sería necesario la utilización de los talonarios manuales.

IPRA invertiría alrededor de 99,693.02 lempiras en realizar el módulo de cobranza, siendo como un costo único de inversión las impresoras y mano de obra, pero al finalizarlo su único costo fijo será la compra del papel térmico, con lo cual tendría un ahorro anual de 22,453 lempiras.

Tabla 35. Gastos del proceso de cobranza actual en IPRA

ítem	Precio (L)	Cantidad	Total (L)
Talonario de cobros	L 166.75	100	L 16,675.00
Talonario de liquidación	L 264.36	50	L 13,218.00
Total gastos Anuales			L 29,893.00

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA.

Tabla 36. Presupuesto de implementación de módulo de cobranza en IPRA

Inversión Inicial	Precio (\$)	Cantidad	Total (\$)	Total (L)
Creación de módulo de cobranza	\$ 1,000.00	3	\$ 3,000.00	L 74,400.00
Impresora portátil	\$ 59.99	12	\$ 719.88	L 17,853.02
Rollo de papel de impresora	\$ 1.50	200	\$ 300.00	L 7,440.00
Total Inversión IPRA			\$ 4,019.88	L 99,693.02

Fuente: Elaboración propia.

6.6.2.1 RESUMEN DE IMPLEMENTACIÓN DE LA PROPUESTA DE AUTOMATIZACIÓN DEL PROCESO DE COBRANZA

La implementación del módulo de cobranza en IPRA representa una oportunidad significativa para mejorar la eficiencia operativa y optimizar la gestión financiera de la institución. Al automatizar y mejorar los procesos de cobranza, IPRA puede esperar un ahorro anual considerable en términos de tiempo y recursos financieros. Con un presupuesto modesto de alrededor de L 99,693.02 para la implementación inicial, la inversión en impresoras portátiles, rollos de papel de impresora y la creación del módulo de cobranza se verá ampliamente compensada por los beneficios a largo plazo que la propuesta generará.

La automatización del proceso de cobranza eliminará la necesidad de utilizar talonarios manuales, lo que actualmente representa un gasto anual de L 29,893; y con esta implementación tendrán un costo anual de L 7,440.00 Lempiras en el papel térmico que se utilizará lo cual significa un ahorro significativo de 22, 453 lempiras anuales en los costos operativos y una mayor eficiencia en la gestión de cuentas por cobrar. Además, el ahorro de tiempo asociado con la automatización de tareas repetitivas permitirá a los empleados de IPRA dedicar más tiempo a actividades estratégicas y de valor agregado.

Además de los ahorros financieros, la implementación del módulo de cobranza proporcionará a IPRA una visión más clara y transparente de los pagos recibidos y pendientes, facilitando la toma de decisiones informadas y la gestión proactiva de cuentas por cobrar.

6.7 CONCORDANCIA DE LOS SEGMENTOS DE LA TESIS CON LA PROPUESTA

Tabla 37. Matriz de concordancia de los segmentos de la tesis con la propuesta

Capítulo I			Capítulo II	Capítulo III			Capítulo V	Capítulo VI	
Título de la investigación	Objetivo general	Objetivos específicos	Teorías/ Metodologías de sustento	Variables	Poblaciones	Técnicas	Conclusiones	Nombre de propuesta	Objetivos de la propuesta
“Análisis de la gestión de crédito y las cuentas por cobrar de la Industria Procesadora de Alimentos (IPRA), Tegucigalpa, Honduras durante el periodo 2019-2022	Analizar la inadecuada política de concesión de crédito, sumado a la deficiente gestión de cobranza ejecutado por la empresa Industria Procesadora de Alimentos (IPRA), ubicada en la ciudad de Tegucigalpa, Honduras dentro del periodo 2019-2022 y su incidencia en la situación financiera y capacidad para afrontar sus obligaciones de pago en el corto y mediano plazo, a través de una evaluación de la gestión financiera de la empresa.	Identificar el porcentaje en que evolucionó la cartera de crédito en IPRA para el periodo 2019-2022.	Teoría Financiera Teoría contable Teoría de capital de trabajo	Situación financiera	Estados financieros (Bance general y estado de resultados)	Análisis vertical y horizontal de estados financieros	La situación financiera de IPRA durante 2019-2022 muestra una estrategia equilibrada con una alta proporción de recursos propios (62.5%) y desafíos en cuentas por cobrar y niveles de inventario. A pesar de la pandemia, la empresa mostró resiliencia con un incremento anual del 27.5% en ventas, pero necesita mejorar la gestión de activos y pasivos para asegurar su rentabilidad a largo plazo.	Implementación de un módulo de cobranza en el sistema Andynamics	Implementar un módulo en el sistema Andynamics el cual automatizará la gestión de cobranza en IPRA, permitiendo mejorar la eficiencia en la recuperación de cuentas por cobrar, reduciendo el porcentaje de antigüedad en las cuentas mayores a 90 días y agilizando la actualización de la gestión de límites de crédito.
				Cartera de crédito	Bases de datos de IPRA, cartera de credito de clientes	Análisis de las bases de datos de la empresa	Durante 2019-2022, la cartera de crédito de IPRA se adaptó a la economía con una disminución del 59%, a pesar de un aumento modesto del 13% en ventas. La pandemia llevó a una estrategia enfocada en la cobranza y menos endeudamiento. Aunque en 2022		Establecer los requisitos que serán necesarios para la creación del módulo de cobranza.
						Entrevista a gerente financiero			Elaborar una propuesta del diseño y desarrollo del módulo de cobranza.

Capítulo I			Capítulo II	Capítulo III			Capítulo V	Capítulo VI	
Título de la investigación	Objetivo general	Objetivos específicos	Teorías/ Metodologías de sustento	Variables	Poblaciones	Técnicas	Conclusiones	Nombre de propuesta	Objetivos de la propuesta
							hubo un aumento del 9.68% en la cartera, reflejó una respuesta eficiente al mercado. El análisis revela desafíos en cuentas más antiguas, sugiriendo la necesidad de enfoque en la gestión y estrategias de mitigación de riesgos.		Elaborar un plan de capacitación al personal involucrado en la implementación del módulo de cobranza.
		Verificar las políticas de crédito y cobro implementadas por IPRA en el periodo 2019-2022.		Política de crédito	Personal del área financiera de IPRA, en especial el gerente financiero	Entrevista a gerente financiero	Durante 2019-2022, IPRA ha tenido políticas flexibles de crédito y cobro, estableciendo límites iniciales y ajustándolos según necesidades, con incentivos para pagos a tiempo. Reconocen áreas de mejora en la falta de detalles sobre historiales crediticios y la necesidad de actualizar límites de crédito. A pesar de reducir el período de cobro, buscan modernizar su proceso, actualmente basado en papel, mediante la digitalización para mejorar la eficiencia.		Realizar recomendaciones sobre los diferentes indicadores claves o módulos que se pueden aplicar como resultado de la implementación del módulo de cobranza.
					Bases de datos de IPRA,	Análisis de las bases de datos de la empresa			
				Política de cobranza	Estados financieros (Bance general	Análisis del balance general			
					Personal del área financiera de IPRA, en especial el gerente financiero	Entrevista a gerente financiero			
					Bases de datos de la empresa	Análisis de las bases de datos de la empresa			
		Analizar los resultados que muestran los indicadores de		Indicadores financieros	Estados financieros de la empresa	Análisis de los datos los estados	Los indicadores financieros de IPRA entre 2019 y 2022 muestran una sólida		

Capítulo I			Capítulo II	Capítulo III			Capítulo V	Capítulo VI	
Título de la investigación	Objetivo general	Objetivos específicos	Teorías/ Metodologías de sustento	Variables	Poblaciones	Técnicas	Conclusiones	Nombre de propuesta	Objetivos de la propuesta
		rentabilidad, liquidez, endeudamiento y la estructura de capital de la empresa IPRA ante el aumento en los niveles de crédito otorgado en el periodo del 2019 – 2022.				financieros de la empresa	dinámica financiera. Mantuvo márgenes saludables de utilidad bruta (34-36%) y en el margen de utilidad neta (3-8%) lo que representa que IPRA tiene desafío para mantener una rentabilidad solida después de los gastos de operación. El EBITDA evidenció una mejora continua, reflejando una efectiva generación de ingresos. Los indicadores de rentabilidad se mantuvieron altos, con un ROE consistente del 99.89%, indicando su capacidad para generar valor. En cuanto a la liquidez, hubo variaciones en la liquidez corriente y la razón rápida, pero la razón de efectivo mejoró constantemente, señalando la capacidad para cubrir deudas a corto plazo con efectivo. Aunque el índice de endeudamiento se mantuvo estable y la estructura de capital experimentó cambios, la estrategia de reducir		

Capítulo I			Capítulo II	Capítulo III			Capítulo V	Capítulo VI	
Título de la investigación	Objetivo general	Objetivos específicos	Teorías/ Metodologías de sustento	Variables	Poblaciones	Técnicas	Conclusiones	Nombre de propuesta	Objetivos de la propuesta
							la dependencia de la deuda fortaleció la posición financiera de IPRA.		

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acevedo, F. E. M. (2019). *Gestión de cobro y recuperación de cartera de la empresa Francisco Murillo S.A.S.*
- Alcarria, J. J. (2008). *Contabilidad financiera I*. Publicacions de la Universitat Jaume I.
- Aldena, H. (1980). *Manual para Maneja Contable y Control de las Formas Asociativas (FAS)*.
https://www.google.hn/books/edition/Manual_para_Maneja_Contable_y_Control_de/NliTpwybHJYC?hl=es&gbpv=1
- Allen, B. M. (2010). *Principios de Finanzas Corporativas*.
- Alvarez, M. R., & Martínez-Olmo, F. (2014). *Operacionalización de conceptos/variables*.
- Alza Wong, C. E., Curahua Marrujo, C. N., & Portugal Manzaneda, R. P. (2022). *LAS CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS DE METALES Y ALUMINIO*.
- AL-Zararee, A., Ali Almasria, N., & Ahmad Alawaqleh, Q. (2022). The effect of working capital management and credit management policy on Jordanian banks' financial performance. *Banks and Bank Systems*, 16(4), 229-239. [https://doi.org/10.21511/bbs.16\(4\).2021.19](https://doi.org/10.21511/bbs.16(4).2021.19)
- Angarita Dominguez, C. X. (2023). Planeación Financiera para una empresa mediana del Sector Ferretero de Palmira. *instname:Universidad Antonio Nariño*.
<http://repositorio.uan.edu.co/handle/123456789/8455>
- Angulo Sánchez, L. (2016). LA GESTIÓN EFECTIVA DEL CAPITAL DE TRABAJO EN LAS EMPRESAS. *Revista Universidad y Sociedad*, 8(4), 54-57.

- Archel Domench, P. (2007). *Teoría e investigación crítica en contabilidad: Un estudio de caso*. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, AECA.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=498600>
- Arevalo, C. V. C. (2012). *DESARROLLAR UN PROGRAMA DE COBRANZA LÍDER EN RECAUDO DE CARTERA PARA LOS CLIENTES ACTUALES Y POTENCIALES DE AON COLOMBIA*.
- Arias, M. D. H. (1993). *El crédito bancario en Costa Rica: Una perspectiva de análisis*. EUNED.
- Ayala Villegas, S. (2005). *Créditos financieros*. <https://www.gestiopolis.com/creditos-financieros/>
- Aznar, V. E. M. (2005). *Estrategias de Cobranza en Época de Crisis*. Ediciones Fiscales ISEF.
- Azofra Palenzuela, V., & Fernández Alvarez, A. (1992). *Evolución Reciente de la Moderna Teoría Financiera*.
- Baena Paz, G. (2017). *Metodología de la Investigación* (3ra ed.).
- Banegas, K. Y. G., & Madrid, E. D. S. (2023). *Causas Del Fracaso De Las Mipymes En San Pedro Sula, Cortés, Honduras* [Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC].
<https://repositorio.unitec.edu/xmlui/handle/123456789/8027>
- Berk, J., & Demarzo, P. (2008). *Finanzas corporativas*.
- Boter, F. (1959). *Las doctrinas contables*. <https://www.iberlibro.com/doctrinas-contables-BOTER-Fernando.--Juventud-1959/22772966057/bd>
- Brachfield Alsina, P. (2009). *Gestión del crédito y cobro: Claves para prevenir la morosidad y recuperar los impagados*. Profit Editorial.

- Brachfield, P. J. (2003). *Recobrar impagados y negociar con morosos*. Grupo Planeta (GBS).
- Brealey, R., Allen, F., & Myers, S. (2010). *Principios de Finanzas Corporativas*.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2021). *Fundamentals of Financial Management: Concise*. Cengage Learning.
- Brown, G. (1979). *Conferencias Sobre Muestreo: Oficina de Censos de los Estados Unidos*. IICA Biblioteca Venezuela.
- Cabrera Méndez, M. (2010). *Introducción a las fuentes de información*.
<https://riunet.upv.es/handle/10251/7580>
- Campos, M. C., Ku, C. C., Giraudy, A. J., Chaves, J. S., & Gatjens, E. V. (2012). *Estrategias para la disminución de cuentas por cobrar en la industria de repuestos automotrices*.
- Castillo, G. (2021). *Créditos y cobranzas: Enfoque profesional*. Tercero en discordia.
- Castillo, G. J. R., & Laínez, J. C. E. (2018). *Gestión de la cartera de crédito y su efecto en el crecimiento de cooperativa CACEENP LTDA* [Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC]. <https://repositorio.unitec.edu/xmlui/handle/123456789/8052>
- Castillo, S. (2022). *CONTROL DE ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS PARA DISMINUIR LOS RIESGOS EN LAS CUENTAS POR COBRAR*.
<http://portal.amelica.org/ameli/journal/221/2213811006/>
- Celma, J., & Giménez, J. C. i. (2004). *ABC del gestor deportivo*. INDE.
- Chalupowicz, D. G. (s. f.). *Política de Crédito en las Organizaciones—Un instrumento para mejorar*.

- Chavez Fernandez, Y. de J., & Loconi Leon, J. K. (2018). *Evaluación de la gestión de cuentas por cobrar comerciales para determinar la eficiencia de las políticas en créditos y cobranzas en la empresa FERRONOR SAC, 2015. Propuesta de mejora.*
https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2141/1/TL_ChavezFernandezYsela_LoconiLeonJenny.pdf
- Chon Wong, W. (2004). Decreto 189-2004: Ley sobre normas de Contabilidad y Auditoría. *La Gaceta.*
- Clainche, R. M. L. (1996). *Curso de Teoría Monetaria y Política Financiera.* UNAM.
- Coello, C. E. P. (2016). *La información financiera y administrativa.* IMCP.
- Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores. (1982). *Indicadores financieros de empresas inscritas en bolsa.* La Oficina.
- Conexión ESAN. (2016). *La política de créditos de una entidad financiera.*
<https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/la-politica-de-creditos-de-una-entidad-financiera>
- Corporación Financiera Nacional (CFN). (2018). *Glosario de Términos Financieros.*
<https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2018/08/GLOSARIO-DE-TERMINOS-FINANCIEROS.pdf>
- Cortez, D. (2016). *La gestión de cartera de crédito y el riesgo crediticio como determinante.*
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2016/riesgo.html>
- Crotte, I. R. R. (2011). *ELEMENTOS PARA EL DISEÑO DE TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN: UNA PROPUESTA DE DEFINICIONES Y PROCEDIMIENTOS EN LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA.*
Curso de formación profesional bancaria. (s. f.). El Nacional.

- Date, C. J. (2001). *Introducción a los sistemas de bases de datos*. Pearson Educación.
- De La Hoz Suárez, B., Ferrer, M. A., & De La Hoz Suárez, A. (2008). Indicadores de rentabilidad: Herramientas para la toma de decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales*, 14(1), 88-109.
- Deloitte. (2016). *NIIF 9 Instrumentos Financieros: Lo que hay que saber desde la perspectiva de las empresas no financieras*.
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/es/Documents/auditoria/Deloitte-ES-Auditoria-niif9.pdf>
- Díaz-Bravo, L., Torruco-García, U., Martínez-Hernández, M., & Varela-Ruiz, 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)
- Ediciones Díaz de Santos. (1998). *Estrategias de crecimiento*. Ediciones Díaz de Santos.
- Escobar, A. A. H., Rodríguez, M. P. R., López, B. M. P., Ganchozo, B. I., Gómez, A. J. Q., & Ponce, L. A. M. (2018). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA*. 3Ciencias.
- Eslava, J. de J. (2010). *Las claves del análisis económico-financiero de la empresa*. ESIC Editorial.
- Espinoza, E., & Toscano, D. (2015). *Metodología de Investigación Educativa y Técnica*.
<http://librodigital.sangregorio.edu.ec/librosusgp/B0060.pdf>
- Espinoza Zúñiga, A. B. (2020). *Gestión de cobranzas, rentabilidad y liquidez de MIPYMES comercializadoras de materiales de construcción en Cuenca, caso ISCEA Cia. Ltda.* [masterThesis]. <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/19795>

- Flores, C. M. V., & Orellana, D. E. T. (2023). Análisis control de mora de la asociación de investigación para el desarrollo ecológico y socioeconómico. *Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC*. <https://repositorio.unitec.edu/xmlui/handle/123456789/8173>
- Flores Padilla, J. (2009). Acuerdo No. 4 2009: Norma Hondureña de Contabilidad. *La Gaceta*.
- Flórez Ríos, L. S. (2008). *Evolución de la Teoría Financiera en el Siglo XX*.
- Fortin, D. (2019). RESOLUCIÓN JTNCA 074-12/2019. *La Gaceta*.
https://www.ccichonduras.org/website/Descargas/LEYES/LEYES_ADMINISTRATIVA_S_ESPECIALES/Reforma_Resolucion_JTNCA_001-2010.pdf
- Fridson, M. S. (1997). *La Interpretación de Los Estados Financieros: Una Guía para Profesionales*. Grupo Planeta (GBS).
- Fuentes, C. P. J. C. R. (2019). *ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS 2019: Proceso de elaboración y reexpresión*. Ediciones Fiscales ISEF.
- Gamboa, N. (2018). *POLÍTICAS DE CRÉDITOS Y COBRANZAS Y LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA GRÁFICA BIBLOS S.A. AÑO 2016- 2017*.
<https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/609/NORMA%20PE%20RALTA%2c%20GAMBOA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- García, E. Z. (2023). *Análisis financiero para la toma de decisiones*. Ecoe Ediciones.
- Gitman, L. J. (2003). *Principios de administración financiera*. Pearson Educación.
- Gitman, L. J., Zutter, C. J., & Gitman, L. J. (2012). *Principios de administración financiera* (12. ed). Pearson Educación.
- Gómez Bezares, F. (1995). Panorama de la Teoría Financiera. *Economía - Teoría y nuevos desafíos*, 156, 30.

- Gonzalo, B. R. (2007). *Operaciones bancarias en Venezuela: Teoría y práctica*. Universidad Católica Andrés Bello.
- Gordillo Cabezas, G. W. (2022). *Plan de prevención de fraudes para cooperativas de ahorro y crédito utilizando técnicas de auditoría forense*. [bachelorThesis, Quito : UCE].
<http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/30150>
- Guao-Samper, R. (2020). Teoría crítica e investigación contable. El caso de la opacidad de la información financiera. *Actualidad Contable Faces*, 23(40), 28-51.
- Gudino, J. (2011). *Glosario contable y financiero*. Jorge Gudino.
- Guerrero, M., Jiménez, F., & Varona, S. (2010). *La administración del capital de trabajo en el marco de la administración financiera a corto plazo*.
- Gutiérrez Viguera, M. (2013). *Iniciación a la contabilidad desde cero*. Paracuellos de Jarama (Madrid) : Ra-Ma. <http://archive.org/details/iniciacionlacont0000guti>
- Guzmán, C. A., & Samatelo, J. L. A. (2006). *Ratios Financieros Y Matemáticas de la Mercadotecnia*. Juan Carlos Martínez Coll.
- Hernandez Sampieri, R. (2010). *Metodología de la investigación* (5ta ed.).
- Horne, J. C. V., & Wachowicz, J. M. (2002). *Fundamentos de administración financiera*. Pearson Educación.
- Jimenez, F., Ramirez, C., & Reyes, L. (2019). *La administración del capital de Trabajo en una empresa de materiales de construcción*.
- JOSE, M. A., JOSE, M. A., EDUARDO, FERNANDEZ, G. D. T., MANUEL, BELÉN, D. D., ISABEL, F. R., MARÍA, C. P., ANA, ESTEBAN, F. G., LUIS, F. S., JOSÉ, PATRICIO,

- P. G., LAURA, C. R., CLARA, & MYRIAM, G. O. (2014). *Manual del asesor financiero*. Ediciones Paraninfo, S.A.
- Kalu, E. O., Shieler, B., & Amu, C. U. (2018). Credit Risk Management and Financial Performance of Microfinance Institutions in Kampala, Uganda. *Independent Journal of Management & Production*, 9(1), Article 1. <https://doi.org/10.14807/ijmp.v9i1.658>
- La Hipotecaria. (s. f.). *Glosario términos Financieros*.
<https://www.lahipotecaria.com/colombia/wp-content/uploads/2014/10/Glosario-terminos-Financieros.pdf>
- Laya, A. (2011). Los principios y postulados básicos de la contabilidad: Una perspectiva histórica-conceptual desde la doctrina contable. *Actualidad Contable Faces*, 14(23), 79-101.
- Lopez, T. (2019). *Estrategia para la recuperación de la cartera morosa de ENACALMATAGALPA del periodo 2017-2018*.
<https://repositorio.unan.edu.ni/7537/1/17986.pdf>
- Lubo, K. J. P., Medina, E. E. M., & Lubo, K. A. P. (2020). Gestión de tesorería en las pymes de Riohacha D.E.T.C.: Caso gestión de cobros. *Renovat: Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales, Tecnología e Innovación*, 5(2), Article 2.
- Macías, M. T. (2023). *Guía de gerente financiero: Desde el diagnóstico hasta la toma de decisiones*. Universidad de La Sabana.
- Malhotra, N. K. (2004). *Investigación de mercados: Un enfoque aplicado*. Pearson Educación.

- Maron Callo, S. L. (2019). Gestión de cuentas por cobrar de la empresa Falcón Alimentos Corporación SAC, San Juan de Miraflores 2012—2018. *Universidad Peruana Unión*.
<https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/2346>
- Marques, J., & Machado, B. (2016). *Recensión de “Teorias da Contabilidade—Construção e Demarcação Epistemológica”*.
- Martínez, Á. M. F., Cruz, F. M. F., & Cruz, F. A. F. (2021). *Contabilidad general: Enfoque NIIF para pymes*. Ediciones de la U.
- Mendieta, M. T. (2010). RESOLUCIÓN JTNC A 001/2010. *La Gaceta*. <https://juntec.org.hn/wp-content/uploads/2021/09/Resolucion-JTNC A-001-09-2010-Applicacion-NIIF-por-primera-vez.pdf>
- Mendoza, E. N. E., & Maldonado, N. G. G. (2020). *PROPUESTA DE MEJORA PARA MANEJO DE CUENTAS POR COBRAR EN DISTRIBUIDORA COMERCIAL VALLADARES (DICOVA)*.
- Mendoza, F. J. C. del C. (2012). *Estadística en fenómenos naturales y procesos sociales*.
Secretaría De Educación Pública.
- Mesco, M. (2013, julio 13). En Europa, el cobro de deudas es un trabajo arduo y poco rentable.
Wall Street Journal.
<http://online.wsj.com/article/SB10001424127887324425204578600323637163986.html>
- Meza, C. (1996). *Contabilidad. Análisis de Cuentas*. EUNED.
- Mires Perez, L. (2022). *Evaluación de la gestión de las cuentas por cobrar, para medir el riesgo de iliquidez y falta de capital de trabajo y diseñar política de crédito y cobranza de la*

- Empresa Alimentos Balanceados S.A.C., periodo 2018-2019* [Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. <http://tesis.usat.edu.pe/handle/20.500.12423/5153>
- Mogollón Gómez, J. (2021). *Gestión de Cobranza y su impacto en la Gerencia Financiera de la empresa PP S.A: Periodo 2014-2016*.
<https://www.revistas.unah.edu.pe/index.php/puriq/article/view/121>
- Moguel, E. A. R. (2005). *Metodología de la Investigación*. Univ. J. Autónoma de Tabasco.
- Moncada Silva, E. (1995). Decreto 160-95: Primeros 15 principios de contabilidad generalmente aceptados en Honduras. *La Gaceta*.
- Montes Chino, A. A. M. (2005). *La administración del Departamento de Crédito y cobranza en empresas farmacéuticas*. <http://www.bib.uia.mx/tesis/pdf/014610/014610.pdf>
- Morales Castro, A., & Morales Castro, J. A. (2014). *Crédito y Cobranza*. Grupo Editorial Patria.
- Nakasone, G. T. (2001). *Análisis de Estados Financieros Para la Toma de Decisiones*. Fondo Editorial PUCP.
- Narváez, V. P. D. (2009). *Metodología de la investigación científica y bioestadística: Para médicos, odontólogos y estudiantes de ciencias de la salud*. RIL Editores.
- Ngumo, K. S., Collins, K. W., & David, S. H. (2020). *Determinants of Financial Performance of Microfinance Banks in Kenya* (arXiv:2010.12569). arXiv.
<https://doi.org/10.48550/arXiv.2010.12569>
- Novoa, A. B. (2008). *Finanzas para no financistas*. Pontificia Universidad Javeriana.
- Orellana, G. (2016). *CONSTRUCCION DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS SOCIALES*.

- Ortíz, L. G. (2021). *Políticas de marketing internacional. COMM0110*. IC Editorial.
- Ospina, G. (2001). *Calificación de cartera de crédito*.
- Padilla, M. C. (2014). *Análisis financiero—Ira edición*. Ecoe Ediciones.
- Padilla, N. M. (2021). *Propuesta de mejora para el proceso de gestión Cobranza de la cartera de exvinculados en la empresa Enel-Codensa S.A ESP y Emgesa*.
- Palmezano Ibarra, Y. I., & Toncel Montesino, A. E. (2021). *Indicadores financieros generados por créditos educativos a los estudiantes de Uniguajira como factor clave en la administración de cuentas por cobrar*. [Trabajo de grado - Maestría, Universidad de La Guajira]. <https://repositoryinst.uniguajira.edu.co/handle/uniguajira/342>
- Pampillón, F. (2001). *Apuntes de tendencias del sistema financiero español*. Librería-Editorial Dykinson.
- Pampillón, P. F., De la Cuesta, M., Ruiz, C., & Vásquez, O. (2022). *Sistema financiero en perspectiva*. Editorial UNED.
- Pandey, I. M. (2015). *Financial Management*. India.
- Parra, A. (2020, agosto 25). Pasos para validar un instrumento de investigación. *QuestionPro*. <https://www.questionpro.com/blog/es/pasos-para-validar-un-instrumento-de-investigacion/>
- Parra, D. (2019). *Alternativas de inversión: Cómo ganar en la bolsa y mercado de valores*. CreaLibros Ediciones.
- Párraga Franco, S. M., Pinargote Vázquez, N. F., García Álava, C. M., Zamora Sornoza, J. C., Párraga Franco, S. M., Pinargote Vázquez, N. F., García Álava, C. M., & Zamora Sornoza, J. C. (2021). *Indicadores de gestión financiera en pequeñas y medianas*

- empresas en Iberoamérica: Una revisión sistemática. *Dilemas contemporáneos: educación, política y valores*, 8(SPE2). <https://doi.org/10.46377/dilemas.v8i.2610>
- Pedraza Rendón, Ó. H. (2001). La Matriz de Congruencia: Una Herramienta para Realizar Investigaciones Sociales. *Economía y Sociedad*, 6(10), 311-316.
- Peralta, S. D. G., Castillo, A. L. P., & Bellorín, M. U. M. (2021). Incidencia de la aplicación de las políticas de crédito y cobranza en la recuperación de cartera del Súper Las Segovias, S.A. de la ciudad de Estelí, Nicaragua, durante el primer semestre del año 2020. *Revista Científica de FAREM-Estelí*, 38, Article 38. <https://doi.org/10.5377/farem.v0i38.11949>
- Política—Definicion.de.* (s. f.). Definición.de. Recuperado 22 de octubre de 2023, de <https://definicion.de/politica/>
- Poma Garriazo, Y. D., Ramos Garcia, K. E., & Sulca Quispe, K. S. (2020). La gestión financiera y la liquidez en la empresa Sirex Medica Perú S.A.C. periodo 2017—2019. *Repositorio Institucional - UNAC*. <http://repositorio.unac.edu.pe/handle/20.500.12952/5668>
- Ponce, A. R. (1978). *Administración de empresas: Teoría y práctica*. Editorial Limusa.
- Primicias. (2020). El 31% de las empresas ha tenido dificultades para pagar créditos. *Primicias*. <https://www.primicias.ec/noticias/economia/empresas-creditos-dificultades-pago-pandemia-ecuador/>
- Rappaport, A. (1986). *CREATING SHAREHOLDER VALUE*. <https://biblio.es/libro/creating-shareholder-value-alfred-rappaport/1429429450>
- Rendón, B. (2022). *Contabilidad financiera*. Ediciones de la U.

- Rey-Ares, L., Fernández-López, S., & Rodeiro-Pazos, D. (2021). Impact of working capital management on profitability for Spanish fish canning companies. *Marine Policy*, 130, 104583. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2021.104583>
- Riva Tafur, D., & Farje Hidalgo, C. Iluliana. (2020). *La gestión del capital de trabajo y la liquidez de la empresa Musalab Med S.A.C. de San Juan de Lurigancho – periodo 2017 – 2018* [Universidad Nacional del Callao].
<http://repositorio.unac.edu.pe/handle/20.500.12952/5787>
- Rizo, E., Pablos, G., & Rizo, E. (2022). *La teoría del capital de trabajo y sus técnicas*.
- Rojas, M. M. (2017). *Redacción comercial creativa*. Ediciones de la U.
- Ronco, J. H. (2017). *Impacto Emprendedor: La fuerza que mueve el mundo*. Alpha Editorial.
- Rosario, A. H. de, & Díaz, J. F. R. (2017). *Gestión Financiera: Decisiones financieras a corto plazo*. Universidad Almería.
- RSM. (2020). *NiIF 9: Instrumentos Financieros. Cuentas por cobrar*.
https://www.rsm.global/venezuela/sites/default/files/media/Boletin/11-09-2020/niif_9_instrumentos_financieros._cuentas_por_cobrar._diseno_de_la_politica_contable_para_el_reconocimiento_y_medicion_de_la_perdida_crediticia_esperada.pdf
- Rubí, L. V. (2003). *Glosario de términos financieros: Términos financieros, contables, administrativos, económicos, computacionales y legales*. Plaza y Valdes.
- Salazar, P. (2022). *Análisis Financiero para la mejora en la gestión contable de una empresa comercial, Lima 2022*. [Universidad Privada Norbert Wiener].
<https://repositorio.uwiener.edu.pe/handle/20.500.13053/7046>
- Sánchez, J. (2004). *Comentarios a la legislación concursal*. Lex Nova.

- Santoyo, C. (2005). *Alternativas Docentes. Vol. Iii. Analisis Y Evaluacion de Habilidades Metodologicas, Conceptuales Y Profesionales en la Formacion Del Psicologo*. UNAM.
- Scarfó, E., Vélez-Pareja, I., Sandoval-Llanos, J., Castilla-Ávila, P., & Ortiz, D. (2021). *Análisis financiero integral: Teoría y práctica*. Alpha Editorial.
- Serrano de Entrambasaguas, G. (1976). *Bases de datos (una concepción de sistemas de información)*. Ministerio de Educación.
- Tacuri Malla, C. N. (2019). *Gestión financiera y su efecto en el proceso de toma de decisiones de la empresa Meriban S.A. periodo 2016-2018*.
<http://repositorio.uteq.edu.ec/handle/43000/6053>
- Toro, D. B. (2014). *Análisis financiero*. Ecoe Ediciones.
- Torres, M. G. A. (1996). *Manual para elaborar manuales de políticas y procedimientos*. Panorama Editorial.
- Torres Rodríguez, H. C., & Matute Paz, X. N. (2020). Propuesta de un modelo de gestión financiera para la empresa Tiendas Door'S. *Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC*. <https://repositorio.unitec.edu/xmlui/handle/123456789/11462>
- Trujillo, J., & Martínez, Ó. (2020). *Finanzas empresariales: Análisis y gestión*. Alpha Editorial.
- Valencia, H. (2005). *MANUAL DE TECNICAS DE INVESTIGACION Conceptos y Aplicaciones*. Hector Guillermo Huaman Valencia.
- Yúgar, M. A. A. (2023). *Contabilidad básica para empresas turísticas*. Mario Antezana Yugar.
- Zambrano, X., Galarza, C., & Grijalva, G. (2019). *LA GESTIÓN DE CRÉDITOS Y COBRANZAS CASO EMPRESA "MULTILLANTA RAMÍREZ"*. 9. <https://doi.org/10.34070/rif.v7i1>

Zelaya, I. J. V., & Huete, A. A. F. (2020). Mejora en los procedimientos de las cuentas por cobrar de la empresa Inversiones del Norte S. de R.L de C.V. *Centro Universitario Tecnológico CEUTEC*. <https://repositorio.unitec.edu/xmlui/handle/123456789/9971>

ANEXOS

Anexo 1. Entrevista realizada a gerente financiero en IPRA



Anexo 2. Guía de Entrevista



Guía de Entrevista

Nota: El propósito de este estudio es investigar el análisis de la gestión de créditos y cuentas por cobrar de la empresa IPRA. La información recopilada de esta entrevista será fundamental para identificar la situación actual de como se manejan estos temas financieros.

Su participación y las respuestas proporcionadas con honestidad y detalle son fundamentales para el éxito de esta investigación. Agradecemos su contribución y certificamos que sus respuestas serán tratadas de manera confidencial y utilizadas exclusivamente para fines de investigación.

Datos Generales	
Nombre del Entrevistado	
Cargo o puesto que desempeña	
Fecha de la Entrevista	
Lugar de la Entrevista	

No.	Dimensión	Indicador	Pregunta
1	Financiera	Riesgo Crediticio	Durante el periodo de 2019-2022 ¿Cuántas cuentas incobrables ha tenido IPRA y cuál ha sido el monto anualmente?
2			¿En IPRA que estrategia manejan para la recuperación cuentas incobrables?
3			¿Aplican medidas legales para lograr la recuperación de la cuentas incobrable?
4	Política	Proceso de créditos	¿Cuentan con una política de crédito vigente?
5			¿Cuál es el procedimiento actual para otorgar crédito a sus clientes?
6			¿Considera que el proceso actual de crédito tiene debilidades?, y si es así, ¿cuáles son esas debilidades?
7	Financiera	Límites de Crédito	¿Con que frecuencia actualizan los límites de crédito a sus clientes?
8			¿Cuáles son los factores a considerar para aumentar/ disminuir el límite de crédito de un cliente?
9	Política	Procesos de Cobro	¿Cuentan con una política de cobro vigente?
10			¿Cuál es el procedimiento actual de cobro?
11			¿Considera que el proceso actual de cobro tiene debilidades?, y si es así, ¿cuáles son esas debilidades?
12			¿Cuáles son los incentivos por el pago que ofrecen actualmente?
13			¿Con que frecuencia se supervisan las gestiones de cobro?
14			¿Cuáles son las estrategias que se siguen para la recuperación exitosa?
15	Comunicación con los clientes	Tipos y medios de comunicación	¿Bajo que medio se le envía la factura a los clientes?
16			¿Cómo se le informa al cliente que su pago está atrasado o vencido?
17			¿Por qué medio de que canal se mantiene en contacto con el cliente en la gestión de cobro?
18			¿Cuál es la frecuencia con la que contacta al cliente para recordar el saldo pendiente de pago?

Fuente: Elaboración propia

Anexo 3. Validación de instrumento

"ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE CRÉDITO Y LAS CUENTAS POR COBRAR DE LA INDUSTRIA PROCESADORA DE ALIMENTOS (IPRA), TEGUCIGALPA, HONDURAS DURANTE EL PERIODO 2019-2022"

MATRIZ DE VALIDACIÓN											
N°	Ítem	Claridad de redacción.		Relevancia para el tema.		Lenguaje adecuado con el encuestado.		Induce a una respuesta determinada.		Orientada al tema de Investigación.	Observaciones (Eliminar o modificar indique por favor)
		Si	No	Si	No	Si	No	Si	No		
V1	Variable 1: Cartera de Crédito										
V101	a. Riesgo Crediticio										
V101P1	1		✓	✓	✓			✓	✓		Aclarar si es por Año, o Acumulado.
V101P2	2		✓	✓	✓			✓	✓		se refiere a VZD?
V101P3	3		✓	✓	✓			✓	✓		homologar terminos
V2	Variable 2: Política de crédito										
V201	b. Proceso de crédito										
V201P1	4		✓	✓	✓			✓	✓		
V201P2	5		✓	✓	✓			✓	✓		Procedimiento = Iniciar con Actuarial;
V201P3	6		✓	✓	✓			✓	✓		
V202	c. Límites de crédito										
V202P1	7		✓	✓	✓			✓	✓		con que frecuencia...
V202P2	8		✓	✓	✓			✓	✓		...a consideras...
V3	Variable 3: Política de cobranza										
V301	d. Proceso de cobros										
V301P1	9		✓	✓	✓			✓	✓		¡Repetir de con "9"?
V301P2	10		✓	✓	✓			✓	✓		Procedimiento
V301P3	11		✓	✓	✓			✓	✓		por el Pago/Pasa el Pago.
V301P4	12		✓	✓	✓			✓	✓		
V301P5	13		✓	✓	✓			✓	✓		
V301P6	14		✓	✓	✓			✓	✓		
V302	e. Comunicación con clientes										
V302P1	15		✓	✓	✓			✓	✓		bajo que medio
V302P2	16		✓	✓	✓			✓	✓		que el Pago está atrasado / vencido.
V302P3	17		✓	✓	✓			✓	✓		bajo que medio / con que medio / canal
V302P4	18		✓	✓	✓			✓	✓		

V- Variable
D- dimensión

VALIDEZ	
LUGAR Y FECHA:	Tegucigalpa 14-09-2023
VALIDADO POR:	Tommy A. Acosta Peza
NIVEL ACADÉMICO:	Post-Grado
AÑOS DE EXPERIENCIA:	19 años / 11 cobros.
E-MAIL:	Acosta.Roy52@506mail.com
FIRMA:	

Anexo 4. Analisis del límite de crédito del cliente Inversiones LL

Cliente	Inversiones LL	
Días de Crédito Otorgados	90 días	
Límite de Crédito Otorgado	L	1,100,000.00

Límite de crédito otorgado	-L	1,100,000.00	
saldo pendiente de cobro dic 2021	L	848,062.57	
Facturación enero 2022	L	304,781.52	
Pago	-L	118,812.55	
Facturación febrero 2022	L	136,194.11	
Pago	-L	502,944.04	
Facturación marzo 2022	L	-	
Pago	-L	71,728.02	
	-L	504,446.41	Límite disponible
Facturación abril 2022	L	275,302.85	
Pago	-L	226,032.74	
Facturación mayo 2022	L	31,453.06	
Pago	-L	403,852.50	
Facturación junio 2022	L	714,615.37	
Pago	L	-	
	-L	112,960.37	Límite disponible
Facturación julio 2022	L	88,297.20	
Pago	L	-	
Facturación agosto 2022	L	-	
Pago	-L	254,771.51	
Facturación septiembre 2022	L	799,915.19	
Pago	-L	248,559.86	
	L	271,920.65	Fuera del límite de crédito
Facturación octubre 2022	L	261,122.66	
Pago	-L	789,908.65	
Facturación noviembre 2022	L	81,549.36	
Pago	L	-	
Facturación diciembre 2022	L	742,977.03	
Pago	-L	157,176.06	
	L	410,484.99	Fuera del límite de crédito

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023)

Cálculo del límite de crédito en base a historial de compra del cliente “Inversiones LL”

Compras Históricas 2022	L3,436,208.35
Días pactados con el cliente	105
Año Financiero	360
Crédito Cliente	L 1,002,227.44
Índice Correctivo de previsión de incremento de ventas	L 1,102,450.18

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

Anexo 5. Analisis del límite de crédito del cliente Mercadito LC

Cliente	Mercadito LC
Días de Crédito Otorgados	180
Límite de Crédito Otorgado	L 600,000.00

Límite de crédito otorgado	-L	600,000.00	
Saldo pendiente de cobro dic 2021	L	374,731.15	
Facturación enero 2022	L	112,097.07	
Pago	-L	222,808.78	
Facturación febrero 2022	L	228,277.04	
Pago	-L	57,874.55	
Facturación marzo 2022	L	126,866.54	
Pago	L	-	
Facturación abril 2022	L	31,221.40	
Pago	-L	168,971.52	
Facturación mayo 2022	L	160,628.69	
Pago	-L	222,026.42	
Facturación junio 2022	L	71,575.93	
Pago	-L	106,077.55	
	-L	272,361.00	Límite Disponible
Facturación julio 2022	L	39,599.25	
Pago	-L	35,415.47	
Facturación agosto 2022	L	239,513.03	
Pago	-L	216,335.78	
Facturación septiembre 2022	L	92,804.00	

Pago	-L	37,934.48	
Facturación octubre 2022	L	84,379.52	
Pago	-L	21,344.72	
Facturación noviembre 2022	L	134,296.67	
Pago	-L	205,556.68	
Facturación diciembre 2022	L	20,412.75	
Pago	-L	91,589.34	
	-L	269,532.25	Límite Disponible

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

Cálculo del límite de crédito en base a historial de compra del “Mercadito LC”

Compras Históricas 2022		L1,341,671.89
Días pactados con el cliente		375
Año Financiero		360
Crédito Cliente	L	1,397,574.89
Índice Correctivo de previsión de incremento de ventas	L	1,537,332.37

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

Anexo 6. Análisis del límite de crédito del cliente Farmacia Q

Cliente	Farmacia Q
Días de Crédito Otorgados	30
Límite de Crédito Otorgado	L 230,000.00

Límite de crédito otorgado	-L	230,000.00	
Saldo pendiente de cobro dic 2021	L	251,359.06	
Facturación enero 2022	L	298,474.76	
Pago	-L	114,970.95	
	L	204,862.87	Fuera del límite de crédito
Facturación febrero 2022	L	273,705.07	
Pago	-L	136,388.12	
	L	342,179.82	Fuera del límite de crédito
Facturación marzo 2022	L	35,338.68	
Pago	-L	299,687.71	
	L	77,830.79	Fuera del límite de crédito
Facturación abril 2022	L	170,356.86	
Pago	-L	272,492.13	
	-L	24,304.48	Límite Disponible

Facturación mayo 2022	L	705,959.31	
Pago	-L	205,695.55	
	L	475,959.28	Fuera del límite de crédito
Facturación junio 2022	L	135,264.54	
Pago	-L	705,959.35	
	-L	94,735.53	Límite Disponible
Facturación Julio 2022	L	83,506.57	
Pago	-L	135,264.55	
	-L	146,493.51	Límite Disponible
Facturación agosto 2022	L	816,491.10	
Pago	-L	83,506.59	
	L	586,491.00	Fuera del límite de crédito
Facturación septiembre 2022	L	264,608.67	
Pago	-L	816,491.09	
	L	34,608.58	Fuera del límite de crédito
Facturación octubre 2022	L	-	
Pago	-L	264,608.67	
	-L	230,000.09	Límite Disponible
Facturación noviembre 2022	L	152,020.85	
Pago	-L	271,823.02	
	-L	349,802.26	Límite Disponible
Facturación diciembre 2022	L	81,071.80	
Pago	L	-	
	-L	268,730.46	Límite Disponible

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023)

Cálculo del límite de crédito en base a historial de compra del “Farmacia Q”

Compras Históricas	L	3,016,798.21
Días pactados con el cliente		45
Año Financiero		360
Crédito Cliente	L	377,099.78
Índice Correctivo de previsión de incremento de ventas	L	414,809.75

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023)

Anexo 7. Análisis del límite de crédito del cliente Corporativa K

Cliente	Corporativa K	
Días de Crédito Otorgados	30	
Límite de Crédito Otorgado	L	42,000.00

Límite de crédito otorgado	-L	42,000.00	
Saldo pendiente de cobro dic 2021	L	-	
Facturación enero 2022	L	-	
Pago	L	-	
	-L	42,000.00	Límite Disponible
Facturación febrero 2022	L	198,805.06	
Pago	L	-	
	L	156,805.06	Fuera del límite de crédito
Facturación marzo 2022	L	135,799.59	
Pago	-L	198,805.06	
	L	93,799.59	Fuera del límite de crédito
Facturación abril 2022	L	-	
Pago	-L	8,092.72	
	L	85,706.87	Fuera del límite de crédito
Facturación mayo 2022	L	58,382.45	
Pago	-L	138,800.95	
	L	5,288.37	Fuera del límite de crédito
Facturación junio 2022	L	324,301.43	
Pago	-L	58,382.45	
	L	271,207.35	Fuera del límite de crédito
Facturación Julio 2022	L	52,668.66	
Pago	-L	320,044.45	
	L	3,831.56	Fuera del límite de crédito
Facturación agosto 2022	L	-	
Pago	-L	38,852.06	
	-L	35,020.50	Límite Disponible
Facturación septiembre 2022	L	796,871.33	
Pago	-L	18,073.58	
	L	743,777.25	Fuera del límite de crédito
Facturación octubre 2022	L	-	

Pago	L	-	
	L	743,777.25	Fuera del límite de crédito
Facturación noviembre 2022	L	-	
Pago	-L	471,596.09	
	L	272,181.16	Fuera del límite de crédito
Facturación diciembre 2022	L	-	
Pago	-L	325,275.24	
	-L	53,094.08	Límite Disponible

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

Cálculo del límite de crédito en base a historial de compra del “Corporativa K”

Compras Históricas	L 1,566,828.52
Días pactados con el cliente	45
Año Financiero	360
Crédito Cliente	L 195,853.57
Índice Correctivo de previsión de incremento de ventas	L 215,438.92

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023).

Anexo 8. Análisis del límite de crédito del cliente Tienda C

Cliente	Tienda C
Días de Crédito Otorgados	90
Límite de Crédito Otorgado	L 520,000.00

Límite de crédito otorgado	-L	520,000.00	
Saldo pendiente de cobro dic 2021	L	64,312.97	
Facturación enero 2022	L	-	
Pago	L	-	
Facturación febrero 2022	L	-	
Pago	L	-	
Facturación marzo 2022	L	209,887.30	
Pago	-L	64,312.97	
	-L	310,112.70	Límite Disponible
Facturación abril 2022	L	-	
Pago	L	-	
Facturación mayo 2022	L	143,044.23	
Pago	L	-	

Facturación junio 2022	-L	3,161.18	
Pago	-L	209,887.30	
	-L	380,116.95	Límite Disponible
Facturación Julio 2022	L	-	
Pago	-L	139,883.05	
Facturación agosto 2022	L	112,212.41	
Pago	L	-	
Facturación septiembre 2022	L	-	
Pago	L	-	
	-L	407,787.59	Límite Disponible
Facturación octubre 2022	L	342,905.92	
Pago	-L	112,212.41	
Facturación noviembre 2022	L	-	
Pago	L	-	
Facturación diciembre 2022	L	-	
Pago	L	-	
	-L	177,094.08	Límite Disponible

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023)

Cálculo del límite de crédito en base a historial de compra del cliente “Tienda C”

Compras Históricas	L 804,888.68
Días pactados con el cliente	105
Año Financiero	360
Crédito Cliente	L 234,759.20
Índice Correctivo de previsión de incremento de ventas	L 258,235.12

Fuente: Elaboración propia con datos de IPRA (2023)

