

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS

CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA

Título:

Evaluación de las cuentas que conforman el Estado de Flujo de Efectivo por medio de la información financiera y los lineamientos de la NIC 7 para determinar la situación financiera de la empresa Samyork S. A. al cierre de marzo de 2024

Para optar por el grado de Licenciatura en Contaduría Pública

Estudiante: Adriana Solano Herrera

Tutor: Lic. Víctor Hugo Montoya Guzmán

SEDE CENTRAL, 2024

## Contenido

Dedicatoria.....	viii
Agradecimiento.....	ix
Resumen ejecutivo.....	x
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	1
Problema.....	1
Objetivo.....	3
Objetivo General.....	3
Objetivo específico.....	3
Justificación.....	3
Antecedentes.....	5
Internacionales.....	5
Nacionales.....	16
Proyecciones.....	30
Historia de Samyork S. A.....	30
Misión.....	31
Visión.....	31
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	32
Normas internacionales de Contabilidad.....	32
Empresa.....	33
Información Financiera.....	33
Tipos de información financiera.....	34
Reportes.....	34
Presupuestos.....	35
Estados financieros.....	35

Usuarios internos y externos.....	36
Tipos de estados financieros .....	37
Estado de situación financiera .....	37
Estado de resultados.....	37
Estado de cambios en el patrimonio .....	37
Nota a los estados financieros.....	38
Estado de flujo de efectivo.....	38
NIC 7.....	39
Entradas de efectivo.....	39
Salidas de efectivo .....	40
Equivalentes de Efectivo .....	40
Transacciones no monetarias .....	41
Clasificaciones de las cuentas según su actividad .....	41
Actividad de operación .....	41
Actividades de inversión.....	41
Actividades de financiación.....	42
Metodología aplicable.....	42
Método directo.....	42
Método indirecto.....	42
Flujos de efectivo esperados .....	43
Ventas a crédito .....	43
Riesgos financieros.....	44
Tipos de riesgos financieros .....	44
Riesgos de liquidez .....	44
Riesgos crediticios .....	45

Riesgos en el flujo de efectivo.....	45
Metodologías de cobro.....	45
Políticas de crédito.....	46
Efectos que afectan una política de crédito .....	46
Efectos sobre los costos .....	46
Efectos sobre los ingresos.....	47
Descuentos por pago en efectivo .....	47
Incumplimiento de pago .....	47
Descuento por pronto pago.....	48
Capacidad empresarial.....	49
Pérdidas crediticias .....	49
Pérdidas incobrables .....	49
Liquidez .....	50
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....	51
Enfoque cuantitativo.....	51
Diseño.....	51
No experimental.....	51
Longitudinal.....	52
Diseño panel .....	52
Población y muestra.....	53
Población .....	53
Muestra .....	53
Muestra probabilística.....	53
Instrumentos.....	54
Entrevista .....	54

Cuestionarios .....	54
Observación .....	55
Proceso de recolección de datos .....	55
Fuentes de información.....	56
Fuentes primarias.....	56
Fuentes secundarias .....	56
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS .....	57
Cuestionario para los contadores .....	57
Cuestionario para los dueños .....	59
Preguntas dirigidas al personal seleccionado.....	61
Entrevista dirigida al contador de la empresa.....	67
Análisis de las variaciones del Estado de Flujo de Efectivo.....	70
Observación .....	72
Hoja de hallazgos.....	74
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	76
Conclusiones.....	76
Recomendaciones .....	78
CAPÍTULO VI: PROPUESTA .....	80
Desarrollo de la propuesta .....	81
Manual de políticas de crédito y cobro.....	82
Política de crédito .....	82
Contrato .....	83
Facturación de crédito.....	83
Métodos de cobro.....	84
Clasificación de los clientes.....	86

Registro de una cuenta por incobrables .....	86
Ejemplificación del control sobre las deudas de los clientes.....	87
Flujo de caja mensual .....	89
Desglose de los gastos pagados por adelantado.....	89
Presupuesto .....	90
Cronograma de actividades.....	90
Anexos .....	92
Anexo 1. Estado Flujo de Efectivo.....	92
Anexo 2. Preguntas dirigidas al personal de la empresa.....	93
Anexo 3. Análisis documental del cuestionario dirigido al dueño n° 1 de la empresa .....	95
Anexo 4. Análisis documental del cuestionario dirigido al dueño n° 2 de la empresa .....	97
Anexo 5. Análisis documental del cuestionario dirigido al contador n°1 de la empresa.....	99
Anexo 6. Análisis documental del cuestionario dirigido al contador n°2 de la empresa.....	102
Anexo 7. Análisis documental de la entrevista dirigida al contador externo de la empresa.....	104
Anexo 8. Carta de Autorización .....	107
Bibliografía .....	108

## Índice de Ilustraciones

Figura 1. Descuento especial para clientes. ....	48
--	----

## Índice de Tablas

Tabla 1. Preguntas dirigidas a los contadores.....	57
Tabla 2. Preguntas dirigidas a los dueños.....	59
Tabla 3. Preguntas elaboradas para el conocimiento general de la empresa. ....	67
Tabla 4. Porcentaje de ventas a crédito y contado del primer trimestre 2024. ....	73
Tabla 5. Hoja de hallazgos de los instrumentos de investigación. ....	74
Tabla 6. Registro del deterioro de la cuenta por cobrar.....	87
Tabla 7. Tabla de clientes con fecha al 1 de diciembre 2024. ....	87
Tabla 8. Ejemplo de la clasificación de clientes.....	89
Tabla 9. Términos de la contratación.....	90
Tabla 10. Cronograma de actividades.....	90

## Índice de Gráficos

Gráfico 1. Pregunta 3 del cuestionario (anexo 2) .....	61
Gráfico 2. Pregunta 7 del cuestionario (anexo 2) .....	62
Gráfico 3. Pregunta 8 del cuestionario (anexo 2) .....	63
Gráfico 4. Pregunta 9 del cuestionario (anexo 2) .....	63
Gráfico 5. Pregunta 10 del cuestionario (anexo 2) .....	64
Gráfico 6. Pregunta 11 del cuestionario (anexo 2) .....	65
Gráfico 7. Pregunta 19 del cuestionario (anexo 2) .....	66
Gráfico 8. Pregunta 20 del cuestionario (anexo 2) .....	66

## **Dedicatoria**

A mis padres, por su apoyo y motivación, porque todo lo que soy se lo debo a ellos, por inculcar en mí la importancia de estudiar, superarme y seguir adelante y por confiar en que algún día lograría cumplir mis metas.

## **Agradecimiento**

Le agradezco a Dios por darme la fuerza de continuar y poder culminar esta etapa académica.

A la directora y al tutor por ser un gran apoyo, por sus guías y sugerencias a lo largo del proceso de la elaboración de la tesis.

Al personal de la empresa, por brindarme el apoyo e información necesaria para el desarrollo de la investigación.

## **Resumen ejecutivo**

La investigación se desarrolló con el objetivo de evaluar las cuentas que conforman el estado de flujo de efectivo, por medio de la información financiera y los lineamientos de la NIC 7 para determinar la situación financiera de la empresa Samyork S. A., al cierre de marzo de 2024. Con el apoyo de los instrumentos seleccionados se dio a conocer la información necesaria para la elaboración del proyecto de graduación, en los cuales se utilizaron cuestionarios y entrevistas para conocer datos generales y específicos de la empresa y, los estados financieros y su documentación, con los que se obtuvo información importante referente a las cuentas que se manejan y su influencia en la economía de la compañía, permitiendo dar paso a la elaboración de las conclusiones y recomendaciones.

Con la información recolectada se adquirieron diversas conclusiones y recomendaciones entre las que se pueden mencionar: la falta de desgloses de cuentas, el alto monto de las cuentas por cobrar, el elevado porcentaje de ventas a crédito de la empresa, la falta de una cuenta de saldo mínimo de caja y la inexistencia de una política de crédito; problemática para la que se recomienda realizar desgloses de los gastos pagados por adelantado, establecer rangos de crédito y un saldo mínimo de caja e implementar una política de crédito, junto a tablas dinámicas para el control de la clientela, de manera que se pueda dar paso al crecimiento económico y al desarrollo de la empresa.

## CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

### **Problema**

El problema de una investigación es definido por Hernández y Mendoza (2023) como “afinar, precisar y estructurar la idea de investigación, lo cual involucra mayor formalización y delimitación en el caso del enfoque cuantitativo” (pág. 40), el cual se puede abarcar tomando en consideración revisar “fuentes especializadas (libros, artículos, páginas web con contenido académico debidamente respaldado, tesis y otras fuentes acreditadas)” (pág. 40). Asimismo, indica que “un problema planteado de manera correcta está parcialmente resuelto; a mayor exactitud corresponden más posibilidades de obtener una solución satisfactoria” (pág. 40)

Por lo tanto, para la investigación es indicado conocer que un estado de flujo de efectivo es de suma importancia para una empresa, debido a que en él se refleja la capacidad con la que cuenta la entidad para generar o bien, recuperar el efectivo y sus equivalentes, además de contar con la facilidad de clasificarlos según el tipo de actividades a la que pertenecen, de manera que se pueden realizar comparaciones que permitan conocer más detalles sobre la situación financiera; sin embargo, cabe recalcar que no en todas las compañías se realizan este tipo de evaluación, situación causante de que se desconozca algún problema relacionado con la liquidez.

Para una entidad cuya actividad se enfoca en la compra y venta de productos, se debe tomar en consideración que los movimientos de efectivo, por lo general, son elevados, lo cual indica que si no se le presta cuidado a los montos correspondientes a las compras y no se lleva un control del efectivo real que posee la empresa se puede estar teniendo disminuciones del efectivo sin que la empresa lo note, debido a que también existen las ventas a crédito que, visto a nivel monetario, es una venta sin dinero, por lo que la entidad debe buscar métodos para la recuperación del dinero invertido inicialmente en la compra de los productos.

Si no existe una evaluación de las cuentas, se desconoce el tipo de variaciones que presentan las diversas cuentas a lo largo de los meses o incluso años o bien, si los aumentos o

disminuciones presentes en el estado de flujo de efectivo son beneficiosos para la empresa, porque existen cuentas que no tienen un valor monetario real, como es el caso de las ventas a crédito, por lo que si no se revisan se tiene el concepto de que la empresa vende, pero la situación real es que se les dan productos a los clientes sin recibir nada a cambio, lo cual puede causar que la empresa presente hasta pérdidas por montos incobrables, perdiendo no solo la mercadería, sino también, el dinero invertido.

Igualmente, se debe tomar en consideración que la elaboración del estado de flujo de efectivo, además de ser obligatorio, es indispensable para la evaluación de la recuperación del efectivo, pero para ello se debe realizar una revisión en conjunto con las ventas a crédito, debido a que, para cobrar efectivamente las deudas de los clientes se debe contar con metodologías eficientes de cobro, las cuales le permitan a la compañía recuperar, en la mayoría de los casos, los créditos brindados a sus compradores; sin embargo, no todas las compañías cuentan con políticas de crédito, lo cual los lleva a contar con pérdidas por incobrables.

Por lo tanto, para tener una recuperación del efectivo eficiente, se debe tener un control sobre el efectivo que posea la empresa, acompañado del establecimiento de metodologías de crédito cuya composición se base en condiciones estructuradas, las cuales deben tomar en consideración tanto el beneficio de la empresa como la capacidad del cliente. Las políticas de crédito deben contener una breve clasificación de los clientes, tomando en cuenta el cumplimiento de pago e intereses moratorios que respalden a la empresa si el cliente no paga a tiempo, debido a que existen personas que, si no se ven en la obligación de pagar a tiempo, utilizan su dinero para otros fines y no para cancelar sus deudas con el proveedor.

Por último, la evaluación de los estados de flujo de efectivo y los métodos de cobro son indispensables para la compañía porque se logran obtener una visión de los ingresos y egresos de efectivo que se realizan por la actividad principal de la empresa, además, con los métodos de cobro se puede contar con condiciones específicas, las cuales les permita seleccionar clientes con base en su capacidad de pago, dando paso al aumento de las posibilidades de recuperación del efectivo, lo cual nos lleva a la siguiente pregunta, ¿De qué manera se evalúan las cuentas

que conforman los estados de flujo de efectivo, de acuerdo con los lineamientos establecidos en la NIC 7 para la empresa Samyork S. A. al cierre de marzo de 2024?

## **Objetivo**

### **Objetivo General**

- Evaluar las cuentas que conforman el estado de flujo de efectivo por medio de la información financiera y los lineamientos de la NIC 7 para determinar la situación financiera de la empresa Samyork S. A. al cierre de marzo de 2024.

### **Objetivo específico**

- Relacionar el tratamiento y registro de las cuentas que conforman el estado de flujo de efectivo con la NIC 7 por medio de la revisión de la Norma para conocer si la compañía cumple con los parámetros establecidos en la normativa.
- Establecer las cuentas relevantes por medio de un estudio comparativo y análisis de la información financiera para determinar las cuentas influyentes del estado de flujo de efectivo.
- Comparar las ventas a crédito con las ventas a contado por medio de tablas y gráficos para identificar la situación financiera actual de las ventas de la empresa
- Proponer una metodología de cobro por medio de una guía de implementación para la adecuada recuperación de las ventas a crédito.

## **Justificación**

Se plantea elaborar una evaluación de las cuentas que conforman el flujo de efectivo al cierre de abril de 2024. La evaluación le va a permitir a la compañía tener un mayor control sobre las cuentas que se consideran influyentes para la economía del negocio, además de poder visualizar la capacidad que posee la entidad para recuperar los montos correspondientes a las deudas de los clientes, dado que es una cuenta importante, considerando que la actividad principal del negocio es la compra y venta de productos, de manera que, de ser necesario, se puedan definir metodologías de cobro que ayuden a la recuperación de las ventas a crédito.

Por otro lado, para realizar la evaluación de las cuentas se debe, no solo realizar comparaciones, sino también, revisar junto a la NIC 7 si los estados de flujo de efectivo cumplen con los parámetros establecidos dentro de la normativa, de manera que los usuarios de la empresa obtengan resultados que les permitan obtener beneficios como la posibilidad de “evaluar los cambios en los activos netos de una entidad, su estructura financiera (incluyendo su liquidez y solvencia) y su capacidad para afectar a los importes y las fechas de los flujos de efectivo, a fin de adaptarse a evolución de las circunstancias y las oportunidades” (IFRS Foundation, 2016, párr. 4).

Así mismo, la elaboración de los estados de flujo de efectivo, por lo general, se realizan anualmente, pero existen usuarios que manifiestan que, para tener una mejor comprensión de la situación económica de la empresa, se recomienda elaborar un estado de flujo de efectivo mensual, de manera que el encargado de realizar las evaluaciones de las cuentas pueda tener un panorama más completo de los movimientos de efectivo efectuados a lo largo del año y las variaciones que este tipo de movimiento provoca, determinando a su vez, cuáles son las cuentas más influyentes en la economía de la empresa y si esta influencia es beneficiosa o perjudicial.

Por otra parte, se debe tomar en consideración que la mayoría de las compañías tienen metodologías de cobro, debido a que les permiten “acelerar los cobros y, así, reducir los tiempos de cobranza” (Ross, 2022, pág. 838), además de necesitarlos para “realizar procedimientos para canalizar, o concentrar, ese efectivo donde se le pueda dar el mejor uso” (Ross, 2022, pág. 838). Las metodologías de cobro abarcan puntos importantes, tales como el plazo, intereses moratorios que penalizan al cliente por pagos tardíos, dado que suele ocurrir, que existen clientes que, si no se ven en la obligación de pagar, lo hacen en plazos tardíos, lo cual afecta económicamente al proveedor.

Por último, la investigación le puede permitir a la entidad identificar los cambios que deben realizar dentro del manejo de su efectivo o bien, su recuperación, lo cual les va a permitir a los dueños tomar decisiones más acertadas sobre el debido uso que se le debe dar al efectivo, y los clientes a quienes se les pueda otorgar una venta a crédito, por lo que podrán contar con una mayor cantidad de dinero que podrán invertir no solo en la compra de mercadería, sino para

realizar mejoras a la compañía o expandir la empresa por medio de la contratación de nuevo personal necesario para el crecimiento de la empresa a nivel de mercado.

## **Antecedentes**

## **Internacionales**

- La primera tesis internacional consultada es la de Silva y Zapata (2022) con el tema “La NIC 7 y su incidencia en la empresa DL VARKOO EIRL, periodo 2021” que realiza para la Universidad Tecnológica del Perú, para optar por el título profesional de contador público.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: analizar de qué manera la NIC 7 incide en la liquidez en la empresa DL VARKOO EIRL periodo 2021. Y por objetivos específicos se planteó:

- Describir cómo incide la actividad de operación en la gestión de liquidez de la empresa DL VARKOO EIRL periodo 2021.
- Determinar qué incidencia muestra la actividad de financiación en la capacidad de endeudamiento de la empresa DL VARKOO EIRL periodo 2021.
- Describir cómo incide la actividad de inversión en el manejo de tesorería en la empresa DL VARKOO EIRL periodo 2021.

La metodología empleada es cualitativa mediante el uso de diversos instrumentos entre los que se encuentran entrevistas y la revisión de documentos y los reportes de información financiera y con ellos se procura encontrar solución al problema de investigación. Con la recolección de datos se concluye que:

por medio de la entrevista que la entidad no elabora los estados de flujo de efectivo, lo cual es un factor importante para tener un control de sus actividades logrando saber el origen y destino del efectivo, en proporción a su ingresos, que le permite medir la liquidez a una fecha determinada.

Además de que “la empresa cuenta con la asesoría financiera quien evalúa el límite de endeudamiento, pero la entidad no elabora un reporte o mecanismos donde pueda dar

seguimiento de cuántos préstamos tiene o para qué se ha empleado cada uno de ellos”. También recomendaron:

evaluar la elaboración y uso del estado de flujo de efectivo que le permite tener la identificación y un mejor control de movimientos en cada actividad que la empresa realiza por ingresos o salidas de dinero, así como lograr elaborar un flujo de caja proyectado semanal, mensual, anual en base en su información histórica para proyectarlo a futuro, el cual le permitirá visualizar y controlar la liquidez de manera permanente.

(...) elaborar un reporte de los préstamos y la identificación mediante el estado de flujo de efectivo, así como tener un control de activos (menajes) con lo que cuenta la empresa para luego evaluar su uso de manera continua, además, evaluar venderlo para generar una inversión u otros ingresos en la empresa y que otros ingresos no sean basados en préstamos del dueño o relacionada.

- La segunda tesis internacional correspondiente a Pesántez (2021) con el tema titulado “Implementación de la herramienta financiera de flujo de efectivo para el manejo óptimo de la liquidez de la empresa Centro de Ingeniería Automotriz Henicar S. A.”, que realizó para la Universidad Politécnica Salesiana para optar por la Maestría en Administración de empresas.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: desarrollar la metodología para la implementación del flujo de efectivo como herramienta financiera para hallar los niveles óptimos de liquidez, con el fin de promover la eficiencia de la administración financiera de la empresa Henicar S. A. y por objetivos específicos definió:

- Estudiar las bases teóricas que fundamentan el flujo de efectivo y liquidez.
- Analizar la información financiera obtenida de las bases de datos históricos de la empresa para conocer en qué situación financiera se encuentra como también, su deficiencia de flujo de efectivo, capacidad de liquidez y solvencia.
- Desarrollar una propuesta metodológica para gestión del efectivo de la empresa mediante el uso de la herramienta del flujo de efectivo con el apoyo de indicadores financieros y el *balanced scorecard* (se refiere a una métrica utilizada

para identificar y mejorar sus operaciones internas) que ayudará a dar una estructura lógica a la estrategia.

La metodología que se emplea es cualitativa, para la cual se utilizó la información contable histórica para encontrar respuesta al problema planteado. Por otra parte, con el análisis realizado a la información contable de la empresa se concluye que la empresa “anteriormente había adquirido en 7 años 2 sistemas informáticos y no brindaban información real y fiable para levantar un diagnóstico”, además agrega que “el costo y el gasto de operación es tan alto y caso como sus ventas y como consecuencia falta de liquidez, la junta de accionistas tenía una mala percepción del crecimiento año tras año en ventas”.

Para lo anterior, se le realizaron pequeñas recomendaciones a la empresa dentro de las que se encuentra “examinar minuciosamente cada rubro asignado a costos y gastos, para plantear indicadores y reflejarlos en el *Balanced scorecard*”, además de “realizar monitores mensuales con la herramienta financiera de Flujo de efectivo ya que disponen del sistema informático que proporciona la información”.

- La tercera tesis internacional corresponde a Castañeada (2021) con el tema titulado “Flujo de Caja como herramienta financiera para mejorar la liquidez de la empresa comercializadora exportadora INBC SRL, Lambayeque 2019”, que realizó para la Universidad Señor de Sipán, para optar por el título profesional de Contador Público.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: determinar cómo influye el flujo de caja sobre la liquidez de la empresa Comercializadora Exportadora INBC SRL, Lambayeque 2019 y por objetivos específicos definió:

- Comprobar cómo se está aplicando el flujo de caja sobre la liquidez, en la empresa Comercializadora Exportadora INCR SRL, Lambayeque 2019.
- Analizar la liquidez de la empresa en el periodo enero-junio 2019.
- Analizar la liquidez de la empresa en el periodo julio-noviembre 2019, aplicando la propuesta de estudio.

- Comparar la liquidez de la empresa en los periodos enero-junio y julio-noviembre de 2019.

La metodología que se emplea es cualitativa, para la cual se utilizó la entrevista y el análisis documental para encontrar respuesta al problema planteado. Adicionalmente, con el análisis de la empresa se concluye que “la empresa no aplica flujo de caja por lo tanto la empresa al no haber uso de la misma se ve afectada en la liquidez por tema de desconocimiento de sus ingresos y egresos”, además, indica que:

la situación actual de la empresa tiene un nivel de liquidez con un porcentaje de 0.87% lo que nos hace entender que la empresa no cuenta con liquidez para cubrir sus obligaciones a corto plazo, a través de ello su activo corriente presenta serios problemas ya que presenta un 53.53% mientras que el pasivo corriente representa un 61.71% lo cual estos resultados no son muy favorables para la empresa.

Por lo tanto, se recomendó que:

tome en consideración la aplicación de un flujo de caja ya que es de suma importancia que brinde resultados positivos relacionados con el conocimiento de sus ingresos y gastos, con énfasis en la liquidez, impactando en el cumplimiento de sus obligaciones a plazo.

(...) reestructurar sus políticas que aplica la empresa en cuanto a los cobros de sus clientes y pagos que permitirá obtener efectivo de manera rápida y así hacer frente sus obligaciones con sus proveedores con el fin de evitar endeudamientos.

- La cuarta tesis internacional consultada es la de Pilar et al. (2018) con el tema “El flujo de efectivo y el rendimiento financiero de la empresa BATA del Distrito de Miraflores periodo 2016-2017” que realiza para la Universidad Nacional de Callao, para optar por el título profesional de Contador Público.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: determinar la influencia del análisis del flujo de efectivo en el rendimiento financiero de la empresa BATA del distrito de Miraflores periodo 2016-2017 y por objetivos específicos:

- Determinar la influencia del análisis del flujo de efectivo en relación con la actividad de operación en la liquidez de la empresa BATA del distrito Miraflores periodo 2016-2017
- Determinar la influencia del análisis del flujo de efectivo en relación con la actividad de inversión en la solvencia de la empresa BATA del distrito de Miraflores periodo 2016-2017.

La metodología empleada es cuantitativa mediante el uso de una guía de observación y una guía de análisis documental se procura encontrar solución al problema de investigación. Con la recolección concluyeron los siguientes:

La empresa es capaz de generar efectivo de sus propias operaciones luego de cumplir con sus obligaciones del circulante, y que a la vez el excedente generado permite financiar inversiones (flujos de efectivo futuros) con efectivo de operaciones y no de financiamiento lo que podemos decir que la empresa está en un nivel óptimo generando liquidez, invirtiendo en activos, pagando préstamos y dividendos, además determinaron que la empresa en cuanto a sus actividades de inversión se obtuvo un saldo negativo en el flujo de efectivo que representa el aumento en maquinaria, equipo e intangibles y que la empresa se encuentra en condiciones normales lo cual nos indica que se están invirtiendo en activos fijos lo que generará efectivos futuros.

La capacidad para hacer frente a los compromisos a mediano y largo plazo fue demostrado mediante las razones de solvencia financiera teniendo como conclusión que la empresa en el periodo 2016 está dentro del valor óptimo de endeudamiento que, si en un momento dado le hiciera falta obtener algo más de recursos ajenos, no supondría un problema, mientras que en el periodo 2017 su coeficiente muestra una disminución del nivel de endeudamiento, lo cual indica que la empresa cuenta con recursos propios insuficientemente aprovechados. Por lo que le recomendaron a la empresa:

realizar una indagación de los planes de inversión de la empresa para los años siguientes manteniendo un flujo óptimo por actividades de inversión que representa que se está invirtiendo en activos fijos e intangibles lo cual generará efectivos futuros que servirán

para aumentar los flujos de actividades de operación y obtener un nivel sostenible de solvencia para hacer frente con los compromisos financieros a largo plazo.

Y también realizar mejoras a:

las políticas de pagos en las actividades de explotación que constituyen el día a día de la empresa, la mejora de políticas de dividendo y que los flujos de efectivos futuros generados por inversiones que se reflejarán en las actividades de operación sean utilizadas para el pago de préstamos bancarios porque estos generan un gasto por intereses. A la vez optar por usar el análisis del flujo de efectivo como una herramienta eficaz de inmediata respuesta que permita la toma de decisiones más certeras, que permita medir el nivel de liquidez y el grado de cumplimiento de los compromisos a largo plazo para lograr los fines de rentabilidad que se han asignado a la empresa.

- La quinta tesis internacional consultada es la de Lázaro (2021) con el tema titulado “Implementación de un flujo de caja con incidencia en la liquidez para la toma de decisiones de la empresa Innova Ambiental S. A. de Lima – Perú en el periodo 2019”, que realizó para la Universidad Ricardo Palma, para optar por el título profesional de Contador Público.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: determinar en qué medida la implementación de un flujo de caja incide en la liquidez para la toma de decisiones de la empresa Innova Ambiental S. A. de Lima – Perú en el periodo 2019 y por objetivos específicos definieron:

- Determinar de qué manera la implementación de un flujo de caja influye en la planeación de ingresos y gastos de efectivos en la liquidez de la empresa Innova Ambiental S. A. de Lima – Perú en el periodo 2019
- Determinar cómo incide el control de un flujo de caja a través de sus ingresos y gastos en la liquidez para la toma de decisiones de la empresa Innova Ambiental S. A. de Lima – Perú en el periodo 2019
- Determinar de qué manera los indicadores financieros contribuyen para mejorar un flujo de caja con incidencia en presentación de los estados financieros de la empresa Innova Ambiental S. A. de Lima – Perú en el periodo 2019.

La metodología que se emplea es cuantitativa, para la cual se utilizó el cuestionario para encontrar la respuesta al problema planteado. Con las respuestas brindadas Lázaro (2021) concluyó que:

con la implementación de un flujo de caja favorece la planeación de los ingresos y gastos, ya que al visualizarse de una manera más detallada la cantidad exacta de efectivo que ingresa y sale de la empresa, se logró mejorar las políticas de cobro y pagos para mostrar un flujo de caja neto positivo.

Y también concluyó que: “con un control de flujo de caja a través de indicadores financieros sus ingresos y gastos influirán positivamente por constituir un instrumento imprescindible en la administración de los recursos al momento de tomar una decisión”. Para las conclusiones anteriores se le recomendó:

a la Gerencia General disponga e implemente el Flujo de Caja, por ser informe financiero y de gestión que permite controlar y medir la liquidez de la empresa; asimismo podemos conocer de manera más rápida los recursos con que cuenta y tomar decisiones más acertadas un corto y mediano plazo.

Además, se le recomienda que:

cuenta con una planeación bien estructurada de los ingresos y gastos, sobre todo porque la planeación es importante para poder educir la incertidumbre y minimizar los riesgos; asimismo porque genera eficiencia, facilita fijar los objetivos, organizar mejor los recursos de la empresa.

- La sexta tesis internacional corresponde a Obando y Castillo (2018) con el tema titulado “Propuesta para mejorar el flujo de caja en el proceso de tesorería como herramienta financiera en el laboratorio farmacéutico ABC S. A. S. para el año 2019”, que realizó para la Universidad Católica de Colombia, para optar por la especialización en administración financiera.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: diseñar una propuesta del flujo de caja en el proceso de tesorería como herramienta financiera a corto plazo para el laboratorio farmacéutico ABC S. A. S. y los siguientes objetivos específicos:

- Identificar los procesos que impactan en el flujo de caja en el Laboratorio Farmacéutico ABC S. A. S.
- Analizar el comportamiento de los indicadores financieros que impactan en el flujo de caja del Laboratorio Farmacéutico ABC S. A. S.
- Diseñar una propuesta que mejore el flujo de caja e impacte los Estados Financieros del Laboratorio Farmacéutico ABC S. A. S.

La metodología que se emplea es mixta, para la cual se utilizaron entrevistas y encuestas para encontrar la respuesta al problema planteado. Adicionalmente, tomando como base la recolección de datos concluyeron que:

es importante analizar la situación del mercado externo debido a que la mayoría de las compras de insumos y materias primas llegan del exterior, por lo tanto, los cambios de moneda, los impuestos en aranceles y demás factores externos se deben tener en cuenta.

Además, de que:

con el análisis de los indicadores financieros, se evidencia la deuda total es muy alta, esto debido a los pasivos congelados por la entrada en acuerdo de reestructuración del laboratorio y aunque la deuda total se verá alta por los próximos 22 años, se evidencia que la deuda a corto plazo disminuye considerablemente pues que la compañía está cumpliendo con sus obligaciones concedidas después del acuerdo.

Por lo que le recomendaron a la empresa “Replantear la política de cartera, pues se están otorgando créditos muy largos los cuales pueden afectar notoriamente el flujo de efectivo”, también se “sugiere se estrictamente cumplidos con los pagos para así crear un vínculo de confianza y lograr obtener mayores créditos con ellos sin necesidad de girarles tantos anticipos” y:

se recomienda que la gerencia realice un presupuesto con anticipación de esta manera no incurrir en costos y gastos desfasados e innecesarios, así mismo, se debe contemplar

realizar el flujo de caja proyectado y poder así mejorar el manejo de sus liquidez y recursos financieros”.

- La séptima tesis internacional corresponde a Torres & Blas (2019) con el tema titulado “NIC 7 Estado de flujos de efectivo y su impacto en la gestión financiera, en las empresas industriales de pinturas en Lima, año 2018”, que realizó para la Universidad Peruana de Ciencias aplicadas, para optar por el título profesional de Licenciado en Contabilidad.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: determinar si la NIC 7 estados de flujos de efectivo impacta en la gestión financiera en las empresas industriales de pinturas en lima, año 2018 y por objetivos específicos definió:

- Determinar si la NIC 7 Estados de flujo de efectivo, impacta en la gestión financiera-indicadores financieros en las Empresas industriales de pintura en Lima, año 2018
- Determinar si la NIC 7 Estados de flujo efectivo, impacta sobre las dimensiones de la gestión financiera: organización, control planificación y dirección en las empresas industriales de pinturas en Lima, año 2018.

La metodología que se emplea es la mixta, para la cual se utilizó el análisis de datos y la entrevista, para encontrar respuesta al problema planteado. Por otra parte, concluyeron que:

la NIC 7 Estados de flujos efectivo, impacta en la gestión financiera – indicadores financieros en las empresas industriales de pinturas en Lima, año 2018 debido a que a través de su uso se pueden identificar el origen del dinero siendo estas de operación, inversión y financiamiento permitiendo la identificación de problemas, tomar acciones correctivas sobre problemas de gestión, sean en cobranza o en los pagos, entre otros.

Así como también que ayuda a tener una mejor interpretación y lectura de los ratios de gestión de las empresas de Pinturas, sean estas de liquidez, solvencia, rotación de cuentas por pagar y cobrar etc. Y junto con el resto de los estados financieros estos proporcionan información muy valiosa y oportuna para la toma de decisiones de la gerencia de la empresa, con lo cual se puede concluir que la gestión financiera – indicadores

financieros, cumple con su objetivo de dar el soporte adecuado junto con las herramientas pertinentes para tener una lectura y panorama más claro de los flujos de efectivo y de sus equivalentes de efectivo.

Además, agregan que:

si no contamos con un flujo de efectivo real que represente la real situación en cuanto a un adecuado control, realizar la planificación adecuada, contar con una buena dirección y organización, en la empresa no podremos tomar decisiones acertadas ni oportunas, estos generarían que podamos incurrir en errores materiales los cuales no serían favorables para el negocio, ni mucho menos para los accionistas.

Para lo anterior se le brindaron a la empresa recomendaciones como que:

es importante que los gerentes de finanzas conozcan la importancia y el detalle de la elaboración del Estado de flujo de efectivo para que se puedan tomar mejores decisiones económicas y/o establecer medidas correctivas en el proceso de gestión que tengan un impacto en las finanzas de la empresa, sobre todo controlando y haciendo seguimiento que la actividad de operación del flujo de efectivo se encuentre siempre en positivo.

Así mismo, fomentar el uso del estado de flujo de efectivo para identificar debilidades que permitan realizar acciones correctivas en los procesos, así como también asegurar el buen desarrollo de presupuestos e implementar controles internos en la compañía que garanticen el cumplimiento de políticas y estrategias, las cuales nos llevaran a un óptimo desempeño de la gestión financiera dentro de la organización.

- La octava tesis internacional consultada es la de Rodríguez (2018) con el tema “El análisis del estado de flujo de efectivo y su contribución a la mejora de la liquidez de la empresa Publiservice E.I.R.L. Trujillo 2016”.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: determinar si el análisis del estado de flujo de efectivo contribuye a mejorar el manejo de la liquidez de la empresa Publiservice E.I.R.L. y por objetivos específicos definió:

- Analizar el estado de flujo de efectivo y evaluar el nivel de liquidez
- Describir los orígenes y destinos de efectivo
- Analizar los ratios financieros de liquidez.

La metodología empleada es la cuantitativa, para la cual se utilizó el análisis de los datos para encontrar respuesta al problema planteado, con el cual concluyeron que:

el análisis del estado de flujo de efectivo contribuye a analizar la liquidez de la empresa Publisher E.I.R.L. para el siguiente periodo a través de la información precisa histórica que proporciona la clasificación de las actividades de Inversión periodo 2016 al identificar y medir los flujos de efectivo de salida que causaron el valor negativo de liquidez.

Además de que, “el estado de flujo de efectivo describe con mejor sustento los orígenes y destinos del efectivo, las actividades operativas generaron liquidez, las de inversión originaron nivel negativo de liquidez por la acumulación de desembolsos hacia el propietario y gerencia”, y que:

la Tabla N.º 24 Liquidez de Caja o Prueba Defensiva presenta un bajo nivel de efectivo y equivalentes de efectivo para hacer frente al pasivo corriente o deudas a corto plazo, las deudas inmediatas no podrán ser pagadas con el activo más líquido. La Tabla N.º 25 Capital de Trabajo presenta un claro déficit para cubrir todas las actividades corrientes debido al aumento de las deudas de corto plazo según lo muestra el estado de situación financiera.

Por lo que le recomendaron a la empresa “analizar el estado de flujo de efectivo para los periodos siguientes para comprender el comportamiento de los flujos de efectivo y sirva de información a la administración para mejorar la liquidez”, “realizar operaciones económicas con los agentes económicos que sean emisores de comprobantes de pago autorizados legalmente para registrar contablemente los gastos y revelar mejor la información financiera que brindan los flujos de efectivo”. Además de:

elaborar dentro del periodo el estado de flujo de efectivo para evaluar el nivel de liquidez y monitorear los desembolsos de efectivo que realiza la administración, disminuir los

flujos de uso particular de gerencia y propietario para evitar resultados negativos con el saldo de efectivo y equivalente de efectivo”. Y “sugerir al propietario la emisión de recibo de honorarios autorizados para incluirlos en los registros contables y ser reconocidos como gasto deducible, los desembolsos adicionales al Gerente se sugiere incluirlos en la planilla de sueldos y salarios mensuales.

## **Nacionales**

- La primera tesis nacional consultada es la de Salas (2020), titulada “Gestión para manejo eficiente del flujo de neto de efectivo basado en el capital de trabajo para la empresa Grupo Fénix AECO BIM VDC Consultores en Tecnologías para la construcción S. A. y su impacto proyectado en el crecimiento y expansión para el año 2020”, para la Universidad Latina para optar por Licenciatura en Administración de Negocio con énfasis en finanzas.

De esta investigación se plantea el siguiente objetivo general: diagnosticar la efectividad de la estrategia del manejo del flujo neto de efectivo y la liquidez de la empresa Grupo Fénix AECO BIM VDC Consultores en Tecnología para la Construcción S. A., para el control efectivo del plan de crecimiento y expansión, con los siguientes objetivos específicos:

- Evaluar las políticas y procesos de control del manejo de efectivo para considerar una expansión en el mercado de la arquitectura
- Describir las prácticas más eficientes desde el punto de vista técnico y lógico para la mejora del flujo de efectivo de la empresa
- Identificar la estructura financiera óptima de la compañía, que facilite la viabilidad de sus proyectos
- Diseñar un plan de mejora para la empresa Grupo Fénix AECO BIM VDC Consultores en Tecnologías para la Construcción S. A.

La metodología que se emplea es la mixta, la cual, mediante el uso de la observación, entrevistas y revisión de la documentación, se procura encontrar la respuesta al problema de investigación, de la cual se obtiene por conclusiones que:

la empresa Grupo Fénix AECO BIM VDC Consultores en Tecnología para la Construcción S. A., según la evaluación realizada no cuenta con políticas y procesos de control del manejo de efectivo definidas, únicamente utiliza sus ideales en finanzas para llevar a cabo su funcionamiento, tanto de las cuentas por cobrar como por pagar, por lo que su crecimiento se podrá ver afectado por la falta de planificación y liquidez en un futuro.

Además de que:

de acuerdo con lo expresado por el señor gerente y sus deseos de incursionar en nuevos mercados y uno de ellos podría ser el sector público, que por lo general no paga de contado y la empresa no tiene una estructura ni políticas de crédito establecidas, esto podría generar atrasos o no poder participar en licitaciones públicas.

Por lo tanto, se le recomienda a la empresa:

la creación de un manual basado en las políticas y procesos tanto de cobro a sus clientes como de pago a sus proveedores, con el fin de garantizar de la mejor maneja el flujo de efectivo y no afectar la liquidez. De igual forma, al tener dichas políticas se mejora la práctica en el manejo del efectivo, teniendo así más seguridad y confiabilidad a la hora de su posible expansión y crecimiento.

Además, recalca que también “deberían aprovechar la empresa las tasas accesibles que tiene la banca pública para pequeñas y medianas empresas”.

- La segunda tesis nacional consultada es la de Cubero (2020), cuyo tema es el “Diseño de un modelo de administración del flujo de efectivo para optimizar la toma de decisiones financieras en la empresa Mainieri y Torres S. A.”, para la Universidad de Costa Rica, para optar por el grado y título de Maestría Profesional en Administración de Empresas con Énfasis en Finanzas.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: desarrollar un modelo de administración del flujo de efectivo para la empresa Mainieri y Torres S. A. partiendo de

datos históricos, proyecciones de ingresos y gastos y el análisis financiero que le permita a la gerencia general optimizar el proceso de toma de decisiones y por objetivos específicos definió:

- Establecer los conceptos teóricos y metodológicos de administración financiera, así como también los conceptos relacionados a la industria del café en Costa Rica, necesarios para desarrollar el trabajo de investigación
- Describir generalidades de la empresa y analizar sus particularidades financieras para esclarecer su situación actual
- Analizar los estados financieros de la empresa, así como también sus indicadores financieros, y el valor económico agregado, con el fin de elaborar el modelo más adecuado para tener un mayor control y justificación de la toma de decisiones financieras del negocio
- Desarrollar un modelo de administración de flujo de efectivo a la gerencia general de la empresa Mainieri y Torres S. A. que permita dar un mayor apoyo a la administración de la liquidez de la compañía, además de tener un mayor control y justificar la toma de decisiones financieras de la empresa
- Presentar las conclusiones y recomendaciones de acuerdo con los resultados y hallazgos de la investigación.

La metodología por usar es la cuantitativa y se utilizaron herramientas como la entrevista para encontrar la respuesta al problema de investigación. Adicionalmente de la investigación se concluyó que:

todo negocio grande, mediano o pequeño, debe contar con sus Estados financieros contemplando un flujo de efectivo y Flujo de Caja, que le permita conocer la rentabilidad de su negocio, la factibilidad con la cuenta para invertir en el largo plazo y tomar las decisiones óptimas para continuar con su negocio en marcha.

Además, agrega que:

S3LVA CR cuenta con su propio plan operativo como se analizó en el capítulo tres, el cual es el que les ha permitido mantenerse en el mercado, manteniendo sus ingresos y fortaleciendo sus relaciones sociales con los diferentes clientes con los que cuenta,

además de que dicho plan operativo le permite iniciar nuevas relaciones con nuevos clientes para el aumento de sus ingresos.

Igualmente, Cubero (2020) indica en su investigación que:

en relación con el Modelo elaborado para S3LVA CR, se les recomienda a los dueños de la empresa, trabajarlo en cada periodo de cierre, con el fin de mantener sus cifras contables y financieras con el mayor orden posible, y al día, para lograr optimizar la toma de decisiones del negocio y el mayor orden de su liquidez.

Y de igual forma:

a los dueños de S3LVA, se les brindará la estructura de los Estados Financieros, y además la estructura del Modelo elaborado con el fin de que puedan realizar sus reportes requeridos para la elaboración del Flujos de Efectivo y Flujo Analítico de Caja de negocio, con el fin de que acorde con sus cierres establecidos puedan obtener las cifras requeridas, para tomar decisiones necesarias para la efectividad del negocio.

- La tercera tesis nacional corresponde a Morales (2016) con el tema titulado “Propuesta de estrategia para el manejo del flujo de caja, enfocada en el capital de trabajo para tres subsidiarias de una empresa transnacional de productos médicos”, que realizó para la Universidad de Costa Rica, para optar por la Maestría en Administración y Dirección de Empresas con énfasis en Finanzas.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: analizar las estrategias que podría seguir la dirección financiera de tres subsidiarias latinoamericanas de la empresa farmacéutica A para cumplir mensualmente con el pago de los saldos netos de las facturas intercompañías. Por objetivos específicos especificó:

- Definir los fundamentos teóricos sobre la gestión del capital de trabajo
- Analizar el flujo de caja de las tres compañías por un periodo de cinco años para determinar patrones de comportamiento que ayuden a pronosticar los faltantes de caja

- Evaluar la cartera de clientes y el manejo de las cuentas de proveedores y analizar si se están administrando de forma adecuada, maximizando su potencial
- Realizar una propuesta de mejora con los factores determinados en la investigación
- Presentar las conclusiones y recomendaciones derivadas del trabajo de investigación.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, para el cual se utilizó la entrevista y la información contable de la empresa para encontrar respuesta al problema planteado. Por otra parte, con el análisis realizado se concluyó que:

la planificación dentro del punto de vista del flujo de efectivo no existe, los equipos trabajan en pronosticar datos de ventas, gastos, costos, cuentas por pagar, por cobrar, activos fijos, inversiones y utilidades. El efectivo solamente se ve como una consecuencia de la combinación del resto de los factores, y no cuenta con metas específicas.

Además, con los:

resultados financieros de las entidades, de acuerdo con el análisis de la información brindada han sido positivos. Han trabajado en aumentar ventas y reducir costos, y se han enfocado en lograr la rentabilidad que la corporación indica, sin embargo, el efectivo, al no contar con metas definidas, simplemente ha sido una variable remanente de las decisiones a corto plazo que deben tomarse de acuerdo con las necesidades que han ido surgiendo.

Para lo anterior, se le recomendó a la compañía que:

en el proceso de establecimiento de metas organizacionales debe darse un proceso de negociación con la corporación y así lograr alinearse con las metas estratégicas, tomando en cuenta la información del mercado, de la competencia, de las limitaciones o decisiones gubernamentales que afectarían el desempeño de la compañía, con el fin de vender responsablemente, cumpliendo con los compromisos sociales, éticos y morales,

sin desenfocarse del objetivo de toda empresa de lograr la rentabilidad y liquidez para cumplir con sus obligaciones y generar riqueza para sus socios.

Y también:

el proceso de obtener un resultado neto de cuentas intercompañías debe mantenerse y fortalecerse, ya que brinda grandes ventajas y llevará a las entidades a la disciplina y coordinación necesarias para el cumplimiento oportuno y constante de sus obligaciones, sin descuidar el crecimiento y desarrollo que pretenden.

- La cuarta tesis nacional corresponde a Chiang (2017) con el tema titulado “Propuesta de un sistema para optimizar el flujo de caja de AMDE Computers Corporation, S. A.”, que realizó para la Universidad de Costa Rica, para optar por la Maestría Profesional en Finanzas.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: proponer un sistema para optimizar el flujo de caja de la empresa AMDE Computers Corporation, S. A. mediante un análisis de flujo de caja de los últimos cuatro años, un análisis de flujo de caja proyectado e indicadores financieros de rentabilidad para valorar el cumplimiento de los objetivos de la planeación gerencial de la empresa. Y como objetivos específicos:

- Contextualizar la industria de la comercialización de tecnologías de la información y comunicación y exponer los conceptos teóricos que permitan fundamentar las bases para el análisis estratégico del flujo de caja, para la elaboración de una propuesta con el fin de optimizar los flujos de caja de la empresa
- Describir la situación coyuntural de AMDE Computers Coporation, S.A, su estrategia financiera y las características del entorno que se desarrollan en el mercado de las tecnologías de información y comunicación en Costa Rica
- Analizar los flujos de caja de la empresa de los últimos cuatro años, crear un flujo de caja proyectado y utilizar indicadores financieros como por ejemplo el EBITDA (por sus siglas en inglés Earning Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization, en español, la utilidad antes de intereses, depreciación y

amortización de activos tangibles) para proponer un sistema para optimizar el flujo de caja

- Desarrollar una propuesta de un sistema para optimizar el flujo de caja de la empresa AMDE Computers Corporation, S. A.
- Presentar las conclusiones y las recomendaciones derivadas de la investigación, resultado que permitan a la empresa optimizar su flujo de caja.

La metodología que se emplea es cualitativa, para la cual se utilizó la entrevista y el análisis de información contable para encontrar la respuesta al problema planteado. En el trabajo de investigación se concluye que “el flujo de efectivo es de vital importancia para generar liquidez, la cual permita a la empresa estar al día con sus obligaciones e inversiones para alcanzar sus objetivos”. Además:

los datos contables y los financieros reflejan diferencias en que unos representan las obligaciones del pago y otros el verdadero pago. Es importante la valoración de estos datos dentro de un entorno definido, para conocer las posibles causas y efectos que se puedan generar.

Sin embargo,

no existe un registro de planificación del flujo de efectivo, los gerentes de cada línea mantienen una comunicación abierta; sin embargo, no tienen una manera de acceder a la información de forma oportuna para la toma de decisiones.

Y como recomendaciones definió el “agregar al sistema actual de facturación la capacidad de evaluar resultados contables y financieros de manera oportuna”, “evaluar las estrategias de mercadeo más adecuadas para cada línea que tiene la empresa; pues actualmente se cuenta con un Departamento de Mercadeo que realiza su labor en conjunto, sin estrategias específicas para cada línea” y “valorar sistemas ERP a la medida o ya existentes, las cuales cumplan con las funciones necesarias para poder cuantificar y ayudar a la planificación financiera de la empresa”.

- La quinta tesis nacional corresponde a Sun (2017), con el tema titulado “Propuesta de plan financiero para la mejora de la situación de la cadena Mayorista Consumo Easy S. A. para el periodo 2017”, para optar por la maestría en Administración y Dirección de Empresas con énfasis en Finanzas.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: proponer un plan financiero de corto y mediano plazo que permita desarrollar de manera rentable y sostenible la empresa Consumo Easy S. A. para el periodo 2017, mediante el uso de técnicas avanzadas de análisis de riesgos, análisis de solidez financiera y Excel financiero para proyectar los resultados en el año 2017 en el país. Y por objetivos específicos:

- Contextualizar el desarrollo del mercado mayorista a nivel nacional, así como presentar los aspectos conceptuales teóricos necesarios para elaborar la propuesta del plan financiero para la empresa Consumo Easy S. A.
- Describir la situación actual de la empresa Mayorista y su relación con el entorno en Costa Rica.
- Analizar la situación financiera de la empresa mediante el uso de técnicas avanzadas, en los estados financieros del año 2015 y 2016.
- Desarrollar un plan financiero para mejorar la situación financiera de la empresa en el año 2017.
- Presentar las conclusiones y recomendaciones derivadas del resultado de la investigación.

La metodología que se emplea es cuantitativa, para la cual se realizaron análisis financieros sobre los estados financieros de la empresa para encontrar la respuesta al problema planteado. De la investigación se concluye que “la empresa tiene más del 50% de sus activos de corto plazo, principalmente los inventarios y las cuentas, debido a cobrar por los productos de consumo masivo”; por otra parte, “en la etapa actual, el negocio urge reducir los altos gastos de la administración y las deudas de corto plazo, porque se está comprometiendo seriamente su desarrollo sostenible al consumir toda la utilidad operativa de la empresa”.

Adicionalmente, “la empresa todavía no cuenta con un mecanismo maduro para mejorar la fidelidad de sus clientes, como bases de datos, inteligencia de los negocios, patrones de compra por parte de los consumidores o identificación de los clientes frecuentes”, además de que:

el periodo medio de cobro se extendió en los últimos tres años, lo que implica mayor cuidado en la morosidad y mayor riesgo de incobrables por parte de los clientes, lo que es riesgoso para el flujo de efectivo operativo de la organización.

Asimismo, dentro de las recomendaciones indicó que:

la entidad necesita un nuevo formato de estado de flujo de efectivo para tener presente cuánto efectivo tiene disponible, después de honrar sus obligaciones con los proveedores, entidades financieras, empleados, socios y accionistas como beneficiarios residuales. También, requiere de un registro actualizado de cuentas por cobrar y pagar.

También que:

la empresa debe trabajar en la planificación de los flujos de efectivo y establecer metas estratégicas, dado que los equipos analizan los pronósticos de ventas, los gastos, los costos, los inventarios, las cuentas por pagar, los activos fijos y las utilidades en el libro, sin tener presente que el efectivo es el factor decisivo en muchas situaciones dentro del negocio.

- La sexta tesis nacional corresponde a Acuña y Montoya (2022) con el tema titulado “Diagnóstico de los procesos de entradas y salidas del efectivo y de planillas en la empresa GO Pass S. A., a través de generación de reportes y del cálculo de pago a los colaboradores, así como los rebajos de Ley de protección al trabajador, con la finalidad de automatizar y recolectar los datos de manera oportuna, así como disponibilidad de efectivo, durante el tercer trimestre del 2022”, que realizaron para la Universidad San Marcos, para optar por el grado en Licenciatura en Contaduría Pública.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: diagnosticar los procesos de entradas y salidas de efectivo y de planilla en la empresa Go Pass, a través de

generación de reportes y del cálculo del pago a los colaboradores, así como los rebajos de Ley de protección al trabajador N.º 7983, con la finalidad de automatizar y recolectar los datos de manera oportuna, así como disponibilidad del efectivo, durante el tercer trimestre del 2022. Y los siguientes objetivos específicos son:

- Conocer los procesos actuales del reporte de entradas y salidas de efectivo y de planilla en la empresa Go pass.
- Examinar los reportes de entradas y salidas de la empresa.
- Analizar el cálculo del pago a los colaboradores, así como los rebajos según Ley de protección al trabajador N.º 7983.
- Proponer una herramienta de reportes de entradas y salida de efectivo, proceso de planilla mediante la automatización, así como un modelo de flujos de efectivo proyectado de manera oportuna mediante un reporte, que permita obtener una visión a corto plazo de los rendimientos de la compañía.

La metodología que se emplea es mixta, para la cual se utilizaron entrevistas, la observación, análisis de contenido, documentos, registros y artefactos para encontrar respuesta al problema planteado. Por otra parte, con el análisis realizado se concluye que:

la empresa Go Pass S. A. no cuenta con una herramienta que permita conocer el reporte de entradas y salidas de efectivo, por lo tanto, no tienen la capacidad de percibir los saldos del efectivo actualizados en un momento determinado que permita su análisis, así como su interpretación por la gerencia.

Además de que:

la empresa no cuenta con un modelo de flujo de efectivo proyectado, siendo de gran importancia ya que este modelo proyecta a futuro mejoras para la compañía en el desarrollo de nuevas aspiraciones. Adicional, el modelo nos permite provisionar eventuales acontecimiento que puedan presentarse a lo largo del periodo.

Para las conclusiones anteriores le recomendaron a la empresa:

el modelo de reporte de entradas y salidas de efectivo es una herramienta primordial para mantener un control adecuado de los movimientos que tiene el efectivo, ya que en él se

contempla los ingresos y egresos que realiza la compañía. Por lo tanto, la herramienta que ofrecemos permite a la administración implementar y automatizar el modelo de reporte de entradas y salidas de efectivo para obtener una visión clara de los saldos que posee la empresa de efectivo.

Además:

se recomienda, implementar el modelo de flujo de efectivo proyectado, que incluye una mejora a la herramienta ya utilizada; para obtener una mejor visión de los proyectos a futuro que tiene la empresa y realizar la proyección contemplado dichos datos dentro del modelo y los movimientos incurridos reales. Con el fin de la toma de decisiones adecuadas a corto, mediano y largo plazo.

- La séptima tesis corresponde a Arias (2018) con el tema titulado “Propuesta de mejora a la gestión financiera para una empresa de comercialización de artículos deportivos”, para la Universidad de Costa Rica, para optar por el título de Maestría Profesional en Finanzas”.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: elaborar una propuesta de mejora a la gestión financiera para una empresa de comercialización de artículos deportivos, mediante la realización de un diagnóstico financiero integral sobre su situación actual, que permita identificar oportunidades de mejora para una toma de decisiones más eficaz y eficiente.

Por objetivos específicos estableció:

- Contextualizar la industria y establecer los fundamentos teóricos necesarios para llevar a cabo el desarrollo del presente trabajo
- Describir a la empresa, así como su entorno de operación, con el fin de tener un marco de referencia
- Analizar la situación actual de la empresa utilizando diferentes herramientas analíticas que permitan evaluar el comportamiento financiero
- Realizar una propuesta de mejora a la gestión financiera, que permita tomar decisiones más eficaces y eficientes
- Plantear las conclusiones y recomendaciones derivadas del desarrollo del trabajo.

La metodología empleada es mixta mediante el uso de la recolección de datos y el análisis de los Estados Financieros se procura encontrar solución al problema de investigación. Con la recolección se datos se concluye que:

a pesar de que la empresa mostró un crecimiento en las ventas durante los últimos cinco años, no se acompañó de un buen manejo de flujo de efectivo y análisis de su capacidad máxima, considerando su estructura financiera, lo cual ocasionó que se tuviera que recurrir a financiamiento externo para cubrir sus necesidades operativas.

Si bien se genera mensualmente información financiera, la empresa carece de indicadores financieros que le permitan medir y controlar sus actividades de gestión operativa, estabilidad financiera y rentabilidad; así como analizar su estructura y solidez financiera, entender el porqué de los incrementos o disminuciones de las cuentas contables y su impacto en los flujos de efectivo de la empresa. De igual manera, los riesgos asociados con esas desviaciones o carencias de flujos de efecto en el corto y largo plazo.

Además de que:

desde el punto de vista de gestión de capital de trabajo, dada la importancia que tienen las cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar sobre la gestión del flujo de efectivo, es de vital importancia el cuidado que se le dé a las decisiones que afectan estas cuentas. Como se observó, el total de capital de trabajo administrado por la empresa fue incrementándose con los años y no necesariamente fue correspondido en el mismo porcentaje en ventas, por lo que existe una gran oportunidad para mejorar la gestión de estas cuentas y así mejorar rendimientos y riesgos que maneja la empresa.

Por lo que se le recomienda a la empresa:

que proyecte su crecimiento de una forma más sostenible, considerando su estructura operativa y financiera actual, así como un control y seguimiento por medio de indicadores y procedimientos, que alerten cualquier desviación y permitan tomar decisiones de forma anticipada, buscando lograr mejores rendimientos y bajar el riesgo.

Además de que:

es necesario reforzar la política de cuentas por cobrar para establecer controles periódicos que permitan dar visibilidad si los cobros se están dando en el tiempo establecido. Hacer clasificaciones de los tipos de clientes que se tiene según su historial de pago, esto ayudará a hacer un análisis rápido de riesgo de cobranza y aplicar alguna política de contingencia. Lo anterior, va de la mano con la necesidad de replantear los lineamientos actuales de gestión de cobranza, ya que, como se observó en el diagnóstico del presente trabajo, no se están cumpliendo los plazos establecidos.

- La octava tesis nacional corresponde a Vargas (2018) cuyo tema es la “Propuesta de un sistema de rentabilidad financiera y evaluación de estrategias para la optimización del flujo de caja para la empresa Vegetales Fresquita S. A.”, realizada para la Universidad de Costa Rica, para optar por el título de Maestría Profesional en Finanzas.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: elaborar un estudio de rentabilidad financiera para la empresa Vegetales Fresquita S. A., utilizando los últimos cinco años de información financiera, así como plantear estrategias de optimización del flujo de caja para mejorar el rendimiento para sus acciones. Y los siguientes objetivos específicos:

- Definir las bases teóricas para el análisis de rentabilidad financiera, así como diagnosticar el entorno industrial de Vegetal Fresquita S. A.
- Describir los antecedentes históricos, las capacidades operativas y financiera actuales de Vegetales Fresquita S. A.
- General un sistema de rentabilidad financiera para Vegetales Fresquita S.A mediante el uso de diferentes herramientas de análisis financiero avanzado
- Análisis del flujo de caja de Fresquita S. A. a través de una propuesta de un sistema de rentabilidad financiera
- Prestación de las conclusiones y recomendaciones del estudio realizado.

La metodología por usar es la cuantitativa y se utilizaron herramientas como la entrevista para encontrar la respuesta al problema de investigación. Adicional a la investigación se concluyó que:

destaca un crecimiento importante del efectivo, si se suman las cuentas de caja y bancos en término relativos y absolutos. Como consecuencia se generan costos de oportunidad para la empresa cada vez mayores debido a la pérdida de valor del dinero en el tiempo. Pues, ese mismo efectivo podría estar siendo invertido en actividades que generan mayores beneficios para la empresa, como depósitos a plazo, aplicación de equipos o plantas para la producción entre otras alternativas.

Además,

se concluye que la empresa muestra una solidez financiera satisfactoria, con un riesgo de moderado a bajo durante todos sus años. Por lo tanto, se puede manifestar que los niveles de flujo de caja con respecto a las obligaciones de corto plazo muestran altos niveles de capacidad de pago, pues, el EBITDA, cubre todas las obligaciones de forma aceptable.

Por otra parte, se recomienda “mantener niveles bajos de efectivo o similares, para ello es necesario mejorar la planificación del uso del efectivo mediante ciclos de mayor sincronía entre el pago a proveedores y cobro a clientes”, “se recomienda revisar los contratos con los clientes que mantienen días de crédito mayores al promedio con el objetivo de analizar en conjunto posibles escenarios de disminución en la cantidad de días necesarios para el pago”. Igualmente,

se recomienda generar incentivos para una mejora en el sistema de cobro de la compañía. Para ello se puede realizar un sistema de descuentos por pronto pago a los clientes en escala de descuentos por días de pago anticipado. En inicio se podrían manejar descuentos en escala de 5 a 10 días de anticipación, pues en ambos casos se perciben cambios sensibles en el flujo.

## **Proyecciones**

- Realizar una revisión del flujo de efectivo elaborado por la empresa, para determinar si está elaborado cumpliendo con los lineamientos establecidos dentro de la NIC 7 Estados de Flujo de efectivo
- Analizar las cuentas del flujo de efectivo que influyen económicamente en la empresa, de manera que se pueda determinar si se deben realizar cambios o mejoras sobre dichas cuentas o bien, si las cuentas brindan oportunidades de crecimiento a la compañía
- Elaborar tablas comparativas que permitan conocer la cantidad de ventas a crédito que realiza la compañía por mes, además de analizar si están siendo debidamente cobradas o si se está generando una acumulación de deudas por parte de los clientes.
- Contar con políticas de crédito, las cuales contengan la clasificación, tasas de intereses y plazos de pago con lo que debe cumplir el cliente, para que la compañía cuente con una debida asignación y control de las ventas a crédito.

## **Historia de Samyork S. A.**

La empresa fue desarrollada por dos hermanos quienes tienen más de 30 años de experiencia en el mercado de consumo masivo, iniciaron sus labores independientemente brindando servicios de inmuebles, pero al no ser un mercado rentable tomaron la decisión de transformar su negocio en una distribuidora que les permitiera adaptarse al mercado de los productos alimenticios, dando un enfoque en la importación y distribución de marcas líderes de terceros, las cuales buscan posicionarse en el mercado costarricense y que, posteriormente, puedan enfocarse en el desarrollo internacional de sus productos propios.

La compañía se dedica actualmente al área de la importación, distribución, comercialización y exportación de bebidas, tanto de marcas de terceros reconocidas como propias registradas; productos distribuidos con el objetivo de conectar con el consumidor costarricense y a pesar de que, tienen pocos años en el mercado, sus visiones están proyectadas

para el desarrollo de la compañía, no solo en Costa Rica, si no en otros 30 países donde posee marcas registradas.

Así mismo, la cartera de productos actual se encuentra conformada por bebidas gaseosas y bebidas alcohólicas como cervezas y vinos, importadas desde Estados Unidos y España, pero los dueños consideran, en un futuro cercano, expandir su cartera de productos, agregando productos alimenticios, como, por ejemplo, quesos que no sean tan comunes en el mercado costarricense.

### **Misión**

Estar comprometidos con cada uno de nuestros clientes, satisfaciendo sus necesidades oportunamente. Ofreciendo un servicio ágil y oportuno. Ayudando a nuestros clientes a alcanzar sus metas de negocios suministrándoles, precios accesibles, servicios y soluciones innovadoras.

### **Visión**

Somos una empresa líder a nivel nacional en la distribución y comercialización de insumo, ofreciendo productos de alta calidad, garantizando precio y garantía. Optimizando y fortaleciendo cada una de nuestras líneas de productos, siendo la mejor opción en calidad y precio, convirtiéndonos en un proveedor de confianza.

## CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

Se presentan en el siguiente capítulo, una serie de términos relacionados con el tema de investigación, cuyos conceptos serán de apoyo para obtener una mejor comprensión sobre la investigación a desarrollar.

### **Normas Internacionales de Contabilidad**

Label et al. (2021) definen las NIC como “un conjunto de normas que establecen la información que deben presentarse en los estados financieros y la forma en la que la misma aparece en dichos estados, para estandarizar la información financiera presentada por los mismos” (pág. 17). En otras palabras, las NIC son normas establecidas cuyo contenido hace referencia a la manera en la que se deben registrar y presentar las transacciones de una empresa en cada periodo contable.

Cabe recalcar que las Normas Internacionales de Contabilidad se mantienen en constante actualización, por lo que el contador que realice los estados financieros debe mantenerse informado, de manera que, en caso de existir algún cambio, en el tratamiento, registro o incluso, la manera en la que se llaman las cuentas sea aplicada en el siguiente periodo contable, así, la compañía se mantendrá al día en temas de estándares internacionales.

Adicionalmente agregan que las NIC “constituyen los estándares o normas internacionales en el desarrollo de la actividad contable, y suponen un manual contable, ya que en ellas se establecen los lineamientos para llevar la contabilidad de forma cómo es aceptada en el mundo” (Label et al., 2021, pág. 17), la ventaja de que las NIC sean normas internacionales está en que las empresas de muchos países van a compartir similitudes al momento de elaborar los estados financieros, por lo que una empresa costarricense va a usar como base la misma normativa que otro país.

## **Empresa**

Inicialmente el desarrollo de una empresa se realiza por medio de “la unión de elementos humanos, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras para la producción y la prestación de servicios que satisfagan las necesidades humanas, con el fin de obtener el máximo beneficio” (Acebrón et al., 2024, pág. 8); igualmente, al momento de conformar una compañía se debe definir una actividad económica, la cual va a desarrollar la compañía a lo largo de los años, enfocándose en un mercado específico, brindando productos o servicios a sus clientes.

En el caso de una empresa comercializadora, cuenta con la particularidad de que puede vender sus productos de dos formas, una en la que produce los propios y los vende a otras compañías o bien, realiza lo conocido como la compra y venta de productos; de igual forma, Acebrón et al. (2024) indican que “la actividad económica es la facultad que tiene el ser humano para la producción y distribución de bienes y servicios capaces de satisfacer sus necesidades con los recursos limitados que dispone” (pág. 8).

Por otra parte, dependiendo de la actividad económica que decide desarrollar la empresa, es la manera en la que se deben tomar las decisiones a nivel de Gerencia, debido a que si es un negocio dedicado a la compra y venta de productos, se deben no solo comprar productos y ponerlos a la venta, sino, llevar un control y establecer manuales para tener un orden sobre los pagos que realizan a los proveedores y también contar con políticas que les sean de ayuda no solo al momento de invertir dinero o realizar pagos, sino también, al momento de recuperar el dinero invertido.

## **Información Financiera**

La información financiera se encuentra conformada por diversos tipos de documentación cuyo desarrollo se realiza con base en datos relevantes a nivel monetario o bien, explicaciones sobre las cuentas necesarias para la toma de decisiones, debido a que “la situación económica de la empresa presenta constantes variaciones a lo largo del tiempo, por lo que es necesarios

presentar la información que proporciona la contabilidad financiera con carácter periódico y de modo objetivo” (CINIF, 2023, pág. 10).

Además, la información financiera es un recurso fundamental, debido a que está elaborada con datos históricos, en la mayoría de los casos de meses o años anteriores, lo cual permite realizar comparaciones y averiguar a fondo el comportamiento de la situación financiera de la empresa con el pasar del tiempo; asimismo, existe información financiera elaborada con un pensamiento a futuro, lo cual le ayuda a la entidad a tener visiones sobre los posibles giros económicos que puede presentar el negocio en los siguientes años, siempre tomando en cuenta el hecho de que existen riesgos externos que pueden alterar los resultados esperados.

## **Tipos de Información Financiera**

### **Reportes**

La elaboración de reportes es necesaria, debido a que son documentos que contienen información específica de un tema, por lo que “su elaboración debe ser muy consciente y debe estar basada en datos “duros” de gestión (cantidad de clientes atendidos, ventas en proceso, ventas caídas, montos de las operaciones, tipologías de unidades más vendidas, etc.)” (Tabakman et al., 2019, pág. 329), dicha información les permite a los usuarios internos contar con detalles que le ayuden a complementar otro tipo de documentación necesaria para la toma de decisiones.

Por otro lado, Tabakman et al. (2019) agregan que “en los reportes también hay información “blanda” obtenida por los vendedores en relación con las características, objeciones, áreas de interés y cualquier otro dato sensible que los clientes trasmitan” (pág. 329). Este tipo de información les permite a los vendedores tener una mejor atención sobre los clientes, conocer sus necesidades y los cambios presentes a nivel de mercado, de manera que pueden vender un producto o servicio apropiado.

## **Presupuestos**

Marcio y González (2019) definen el presupuesto como un conjunto de documentos que le “permitan al tomador de decisiones aproximarse a las posibles utilidades o pérdidas deseadas, así como facilitar al administrador la toma de decisiones para el futuro en función de los planes operativos” (pág. 86), además, agregan que, “los presupuestos deben estar bien fundamentados en investigaciones, estudios, conclusiones lógicas y tener presente que los objetivos además de medibles deben ser alcanzables, además es una herramienta por excelencia para controlar” (pág. 85)

También, Label et al. (2021) indican que los presupuestos pueden ser utilizados “para planificar y controlar sus futuros ingresos y gastos o los puede usar para futuros desembolsos de capital, los cuales deberían mostrar de dónde provendrán los fondos cuando la empresa planea comprar activos a largo plazo” (pág. 138), el presupuesto puede ser visto como un documento que evidencia las posibles mejoras que va a presentar la empresa si toman en consideración prioridades definidas en un periodo determinado.

De igual forma, el presupuesto es una herramienta elaborada con base en estimaciones, por lo que existe la posibilidad de que se desarrollen variaciones que afecten los planes iniciales; sin embargo, con esta documentación se pueden aproximar los ingresos que va a poseer la empresa y en conjunto con otros tipos de documentos, se pueden establecer estrategias de negocio en las que se definan las inversiones o gastos que deba realizar la compañía para llegar a contar con una mejora continua de sus operaciones.

## **Estados Financieros**

CINIF (2023) indica que los estados financieros “son estructuras de la situación financiera a una fecha determinada, y de los resultados de operación, los cambios en el capital contables y los flujos de efectivo por un periodo contable de una entidad” (pág. 21). Además, en los estados financieros se debe reflejar, en valor monetario, los movimientos que se realizaron

en la empresa, los cuales pueden ir desde la compra de activos hasta los ingresos percibidos por servicios o bien, los gastos en los que incurre el negocio para el desarrollo de sus operaciones.

Por otro lado, Trejo y López (2019) indican que los estados financieros también pueden verse como “herramientas necesarias, diseñadas para lograr satisfacer las necesidades tanto de los inversionistas como de los acreedores. Los inversionistas al momento de tomar una decisión deben hacerlo amparados en datos reales” (pág. 32), debido a que, si bien es cierto, los estados financieros son de ayuda para que los usuarios internos tomen decisiones adecuadas, también muestra información que es relevante para los externos.

### **Usuarios Internos y Externos**

Trejo y López (2019) sostienen que los usuarios internos “son personas que internamente quieren conocer la información financiera de la empresa para el desarrollo, crecimiento o estancamiento de la empresa” (pág. 32). En otras palabras, los usuarios internos son el personal que conforma la compañía, cuyas actividades necesitan ser desarrolladas en conjunto con la información financiera del negocio, por ejemplo, el gerente general o los jefes de departamentos, quienes necesitan los estados financieros para llevar a cabo una toma de decisiones más acertada, tomando como base los resultados indicados dentro de la documentación.

Por otro lado, Trejo y López (2019) definen a los usuarios externos como “aquellos que por una razón tienen intereses particulares en la información” (pág. 33). A diferencia de los usuarios internos, los externos necesitan la información para tomar una decisión sobre un negocio, un ejemplo son los bancos, quienes utilizan la información financiera presentada por los representantes de las empresas, para determinar si la compañía es apta para optar por un financiamiento o bien, si el riesgo de impago es alto o si debe cumplir con alguna condición adicional para aceptar la solicitud presentada.

## **Tipos de Estados Financieros**

### **Estado de Situación Financiera**

CINIF (2023) indica que “es el estado financiero básico para entidades lucrativas que presenta los movimientos entre los saldos iniciales y finales del capital contribuido y del capital ganado durante un periodo contable” (pág. 22). Este estado contiene elementos financieros que permiten conocer la situación económica de la compañía, por lo que si se complementa con comparaciones entre otros periodos se pueden determinar si existieron aumentos o disminuciones benéficas o perjudiciales para la entidad.

### **Estado de Resultados**

CINIF (2023) aporta que los estados de resultados presentan “los movimientos entre los saldos iniciales y finales del capital contribuido y del capital ganando durante un periodo contable” (pág. 22). En otras palabras, en el caso de una empresa que se dedica a la venta de productos, se presentan los ingresos por ventas tanto a contado, como a crédito y los gastos necesarios para las operaciones de la empresa, dando como resultado las posibles utilidades o pérdidas de la empresa, para determinar si la actividad está siendo rentable o si se deben realizar modificaciones.

### **Estado de Cambios en el Patrimonio**

El estado de cambios de patrimonio, por otra parte, “presenta los movimientos entre los saldos iniciales y finales del capital contribuido y del capital ganando durante un periodo contable” (CINIF, 2023, pág. 22). Este estado al igual que otros proporcionan información numérica presentada a nivel de capital, en la cual se toman en cuenta los aumentos u disminuciones de aportes de socios o reservas legales, entre otras cuentas que lo conforman.

## **Nota a los Estados Financieros**

CINIF (2023) define las notas de los estados financieros como una documentación “con información relevante; revelan las políticas contables, así como, los métodos, supuestos y juicios utilizando al estimar los montos presentados en los estados financieros” (pág. 22). La información detalla aspectos importantes o información desglosada de cuentas, cuyo valor está conformado por diversas transacciones o subcuentas que pueden ser de interés para un usuario interno o externo, que necesite hacer uso de las notas para comprender algún detalle sobre los otros estados financieros.

### **Estado de Flujo de Efectivo**

CINIF (2023) también sostiene que el estado de flujo de efectivo muestra “información acerca de las entradas y salidas de efectivo en una entidad durante un periodo contable” (pág. 22), en él se muestran los cambios que tienen las diversas cuentas, las cuales muestran la capacidad que tiene la entidad para generar o bien, recuperar el dinero invertido en sus operaciones, con el fin de evaluar la liquidez que presenta la empresa a cada fin de año.

Al ser un estado financiero enfocado en el efectivo que genera la empresa debe ser elaborado tomando en consideración, no la naturaleza de la cuenta, si no el impacto que genera a nivel del efectivo, un ejemplo común son las depreciaciones, una cuenta que genera una disminución del valor de los activos; no obstante, a nivel de efectivo no genera una salida de dinero, por lo que su valor debe ser incorporado al valor de las cuentas de actividades de operación, análisis que se debe realizar por cada una de las cuentas, utilizando valores reales que se revelan en los otros estados financieros y de ser necesario, se debe mostrar la información que detalle los cambios efectuados dentro de las notas a los estados financieros.

Por otro parte, el flujo de efectivo es elaborado tomando como referencia los años anterior y actual, por lo que, cuenta con la ventaja de que, al momento de realizar un análisis del estado de flujos de efectivo, se pueden calcular variaciones, que dan como resultado la situación económica real de la empresa en temas de efectivo. Este tipo de análisis es necesario porque

“una empresa puede generar una cantidad de ingresos importante, pero puede carecer de efectivo para pagar sus deudas; esto puede ocurrir si los ingresos se han generado, total o parcialmente, a crédito” (Label et al., 2021, pág. 69).

## **NIC 7**

La NIC 7 Estados de Flujo de efectivo se elaboró con el fin de “suministrar información sobre los cambios históricos en el efectivo y equivalentes al efectivo de una entidad” (IFRS Foundation, 2016, pág. 4), por lo que dentro de la Norma se tratan temas como el registro y tratamiento de las diversas cuentas que deben conformar el estado de flujo de efectivo, además de brindarles una clasificación a las cuentas, con base en su procedencia o fin, la cual puede ser de operación, inversión o financiamiento y, a su vez, aclarando que los valores deben registrarse según el método que mejor se adapte al negocio, el cual puede ser directo o indirecto.

Por otra parte, una vez elaborado el estado de flujo de efectivo, este puede “proporcionar información que permite a los usuarios evaluar los cambios en los activos y pasivos de la entidad y su estructura financiera (incluyendo su liquidez y solvencia)” (CINIF, 2023, pág. 130), adicionalmente, le permite a los usuarios internos conocer si la empresa cuenta con la capacidad de recuperar el dinero invertido, en cual se encuentra en cuentas como las ventas a crédito, si están presentando trabas al momento del cobro de dichas cuentas o si los clientes no quieren realizar los pagos correspondientes.

### **Entradas de Efectivo**

CINIF (2023) indica que las entradas de efectivo “son aumentos del efectivo, durante un periodo contable, generados por la disminución de cualquier otro activo distinto del efectivo, el incremento de pasivo o por incremento al capital” (pág. 1691), en palabras más sencillas, las entradas de efectivo son movimientos en los que se genera un ingreso de dinero a la compañía.

Además, las entradas de efectivo incluyen “todos los tipos de recepciones, incluidas las ventas, las ganancias, los ingresos, el dinero de un préstamo cuando se recibe del prestamista,

así como los ahorros generados por proyectos y actividades negocios” (Blank y Tarquin, 2020, pág. 15), en el caso de una empresa distribuidora, las entradas de efectivo se pueden generar por medio de los ingresos percibidos por las ventas a contado o bien, por la recuperación de las cuentas por cobrar.

### **Salidas de Efectivo**

Por el contrario, CINIF (2023) indica que son “disminuciones del efectivo, durante un periodo contable, generadas por el incremento de cualquier otro activo distinto del efectivo, las disminuciones de pasivos o por la disposición del capital por parte de los propietarios” (pág. 1716), en otras palabras, son pagos en efectivo que se deban realizar o movimientos que impliquen dar dinero a otra entidad, lo cual disminuye los recursos disponibles de la compañía.

Adicionalmente, las salidas del efectivo se ven representadas como “todos los costos incluidos desembolsos, los gastos, los depósitos de cuentas de ahorro y retiro, las liquidaciones de préstamos, así como los impuestos ocasionados por proyectos y actividades de negocios” (Blank y Tarquin, 2020, pág. 15), en el caso de una empresa distribuidora, las salidas de efectivo se generan por la compra de productos, el pago de gastos de adquisición, pagos de alquileres correspondientes al local y a las bodegas, entre otros gastos necesarios para continuar con las operaciones de la empresa.

### **Equivalentes de Efectivo**

CINIF (2023) señala que los equivalentes de efectivo son valores “de corto plazo, de alta liquidez, fácilmente convertible en efectivo, que está sujeto a riesgos poco importantes de cambios en su valor y se mantienen para cumplir compromisos a corto plazo más que todo para propósitos de inversión” (pág. 1692). Este tipo de cuentas se puede convertir en efectivo en poco tiempo y utilizarse en el momento, algunos ejemplos son los certificados de depósitos, cuentas de ahorro y fondos del mercado que, al cumplirse el plazo, se devuelve el dinero a la cuenta principal, junto con los intereses ganados y este se puede volver a invertir o bien, utilizarse de ser necesario.

## **Transacciones No Monetarias**

Las transacciones no monetarias se pueden definir como aquellas cuentas que “no han requerido el uso de efectivo o equivalente de efectivo” (pág. 14), por lo que se eliminarán del estado de flujo de efectivo, debido a que no generan una entrada o salida de dinero real. Existen casos en los cuales se considera una transacción no monetaria a realizar un contrato de intercambio, por lo que se efectúan cambios dentro de la empresa, pero no necesariamente a nivel de efectivo o bien, depreciaciones o amortizaciones calculadas, pero no se genera una disminución del efectivo como tal.

## **Clasificaciones de las Cuentas según su Actividad**

### **Actividad de Operación**

La IFRS Foundation (2016) dice que el valor correspondiente a las cuentas pertenecientes a la actividad de operación es el “indicador clave de la medida en la cual estas actividades han generado fondos líquidos suficientes para reembolsar los préstamos, mantener la capacidad de operación de la entidad, pagar dividendos y realizar nuevas inversiones sin recurrir a fuentes externas de financiación” (pág. 6).

Las cuentas que se clasifican como de operación son aquellas que generan ingresos a la compañía por medio de su actividad económica principal, por lo que los ingresos por las ventas a contado y la recuperación de las ventas a crédito son fundamentales para el pago de las obligaciones que posea la entidad o bien, para la compra de más productos o la mejora de los servicios del negocio.

### **Actividades de Inversión**

También la IFRS Foundation (2016) indica que, para que una cuenta se incluya dentro de las actividades de inversión debe cumplir la función de presentar “la medida en la cual se han hecho desembolsos para recursos que se prevé van a producir ingresos y flujos de efectivo a

futuro” (pág. 16), dentro de las cuentas que entran en esta clasificación están aquellas generadas desde pagos para activos que brinden un beneficio a futuro o préstamos a terceros, entre otros.

### **Actividades de Financiación**

Si se requiere que una cuenta pertenezca a las actividades de financiamiento debe cumplir con el concepto de que son las que alteran el capital de la empresa o que los dueños utilizan con fines de mejora del negocio, debido a que resultan útiles en “la predicción de necesidades de efectivo para cubrir compromisos con los suministrados de capital a la entidad” (IFRS Foundation, 2016, pág. 9), por lo que, con su debido análisis, se puede determinar si la compañía tiene problemas de liquidez o bien, si no cuentan con el efectivo para pagarle, por ejemplo, a sus proveedores.

### **Metodología Aplicable**

#### **Método Directo**

El método directo es el más recomendado al momento de realizar el flujo de efectivo, debido a que en él se va a “ajustar la información relacionada con cobros y pagos en términos del efectivo que realmente entró y salió de la empresa (Merlo et al., 2021, pág. 62), en el que se incluyen pagos a proveedores, cobros a los clientes, pagos de impuestos, entre otras cuentas que generan un verdadero movimiento de efectivo; sin embargo, existen compañías que no lo utilizan porque necesita más información que el método indirecto.

#### **Método Indirecto**

El método indirecto, por otra parte, “busca ajustar la utilidad neta por aquellas partidas que tienen efectos puramente contables y no representan entradas o salidas del efectivo, como la depreciación” (Merlo et al., 2021, pág. 62), en otras palabras, es como un tipo de conciliación, por lo que al momento de elaborarlo se suman los ingresos de efectivo y posteriormente se restan

las salidas de efectivo y las cuentas que no generan un movimiento real de efectivo, como es el caso de las depreciaciones o amortizaciones, entre otras.

### **Flujos de Efectivo Esperados**

CINIF (2023) indica que “son los flujos de efectivo ponderados por su respectiva probabilidad de que ocurriera dentro de un rango de flujos estimados, que incorporan los riesgos asociados con las posibles variaciones en el monto y en la periodicidad de los mismos” (pág. 1695). En otras palabras, es una proyección que muestra las posibles entradas y salidas que va a presentar la empresa a lo largo de un periodo determinado.

Por otra parte, el flujo de efectivo esperado es una proyección realizada con base en estimados, el cual es útil para que la entidad analice y tenga una idea acerca de cuál será su rendimiento a futuro, ya sea si la empresa está realizando adecuadamente sus operaciones y no presentan problemas de recuperación de dinero ni malgasto del efectivo o bien, si según lo estimado, la empresa podría presentar problemas económicos, por lo que debería establecer estrategias de mejora para mejorar los resultados estimados.

### **Ventas a Crédito**

Ross (2022) define las ventas a crédito como “hacer una inversión en un cliente; una inversión vinculada con la venta de un producto o servicios” (pág. 852) que, a pesar de ser necesarios para algunas empresas, también es un tema de orden cumplimiento por parte de los clientes, debido a que Ross (2022) agrega que el negocio debe “asumir los costos de manejar las cuentas por cobrar. Por lo tanto, la decisión referente a la política crediticia implica un equilibrio entre los beneficios de mayores ventas y los costos de otorgamiento de crédito” (pág. 852), lo cual es un tema de cuidado al saber que existe la posibilidad de que una persona no pague a tiempo.

Por otra parte, las ventas a crédito generan un riesgo financiero; empero, también son necesarias en algunos casos para el desarrollo de la compañía, dependiendo de la actividad

económica principal, por ejemplo, cuando se hablan de distribuidoras, son empresas proveedoras de supermercados, restaurantes y otro tipo de negocios que necesitan comprar a crédito, mientras se logran vender los productos en sus establecimientos, por lo que no es un beneficio cuando los clientes dejan de pagar, pero sí es muy común que paguen con tardía o pidan condiciones especiales que puedan afectar económicamente a la compañía.

## **Riesgos Financieros**

CINIF (2023) aporta que los riesgos financieros le “sirven al usuario para evaluar las posibilidades de que ocurra algún evento en el futuro que cambie las circunstancias, actuales o esperadas” (pág. 20). La determinación de los riesgos financieros sirve para prevenir eventos y tener planes alternos que ayuden a sobrellevar las situaciones que se puedan presentar en la empresa, que pueden ir desde incidentes internos hasta problemáticas externas, las cuales le causarían a la compañía pérdidas financieras de alto volumen.

Así mismo, los riesgos financieros pueden abarcar diversas áreas de una compañía, por lo tanto, existe gran cantidad de riesgos tanto a nivel interno como externo, por lo que lo indicado es que se realice una revisión de aquellos riesgos que puedan afectar a la empresa y las causas por las que se genera esta problemática, en la que se pueda desarrollar un plan estratégico o alternativas que permitan resolver o evitar, en la medida de lo posible, que ocurran los eventos.

## **Tipos de Riesgos Financieros**

### **Riesgos de Liquidez**

El riesgo de liquidez es cuando la entidad determina que cabe la posibilidad de que “no tenga la capacidad para reunir recursos necesarios para cumplir con sus compromisos en el corto plazo. El riesgo de liquidez puede resultar de la incapacidad para vender o liquidar un activo o un pasivo rápidamente” (CINIF, 2023, pág. 21). La recuperación del dinero invertido es un tema de cuidado porque si se trata de empresas vendedoras de alimentos, existe un alto riesgo de que

ocurra el vencimiento de sus productos, por lo que las ventas a crédito parecen que se una mejor opción; sin embargo, es cuando se presentan los riesgos de crédito.

### **Riesgos Crediticios**

Los riesgos de crédito se enfocan en que “una de las partes involucradas en una transacción con un activo financiero o un pasivo financiero deje de cumplir con su obligación y provoque que la contraparte incurra en una pérdida financiera” (CINIFI, 2023, pág. 21). Cuando una empresa decide brindarles crédito a sus clientes debe tomar en consideración que siempre va a existir el riesgo de que el comprador no pague, por lo que la entidad deberá buscar los medios necesarios para evitar que esta pérdida se materialice o, por lo menos, que se pueda recuperar una parte de lo invertido en el producto.

### **Riesgos en el Flujo de Efectivo**

Nuevamente, CINIF (2023) sostiene que los riesgos en el flujo de efectivo se enfocan en que “un activo o pasivo fluctúen en sus montos debido a cambios en la tasa de interés del mercado, tipos de cambios y otras situaciones” (pág. 21), para las empresas que se dedican a la compra de sus productos por medio de importación es común que existan cambios en el tipo de cambio o actualizaciones de leyes de impuestos, lo cual provoca que ocurran aumentos o disminuciones dentro de la situación financiera de la empresa y en caso de que sea perjudicial la entidad deberá tener un plan de acción para evitar pérdidas financieras.

### **Metodologías de Cobro**

Las metodologías de cobro deben ser establecidas en una empresa cuando se cuenta con las ventas a crédito, debido a que a los clientes adquieren una obligación que “es un vínculo jurídico que ata a dos personas, una llamada acreedora y otra deudora, en donde la primera se encuentra facultada para exigir de la segunda, el cumplimiento de una prestación, que puede ser de dar, hacer o no hacer” (Gaviria, 2020, pág. 23), por otro lado, cuando el cliente no cumple

con su obligación, se debe recurrir a metodologías de cobro, los cuales son definidas dentro de las políticas de crédito o políticas de cobro de la empresa.

### **Políticas de Crédito**

Las políticas de crédito, asimismo, son una documentación necesaria para que en la empresa se tenga el conocimiento de las condiciones de pago que se le deben brindar a los clientes, así como los tratos que se le debe brindar a cada uno de ellos, los cuales pueden ir desde dar descuentos hasta tener que “enviar una carta diplomática para requerir el pago, cobrar intereses sobre los pagos que se retrasan más de cierto periodo específico, hasta amenazar con tomar acciones legales al primer retraso” (Macías, 2020, pág. 58), todo dependiendo del giro y el manejo de la empresa.

### **Efectos que Alteran una Política de Crédito**

Ross (2022) hace referencia a que “cuando la empresa otorga un crédito, debe financiar las cuentas por cobrar resultantes. En consecuencia, el costo del endeudamiento de corto plazo de la compañía es un factor que influye en la decisión de otorgar crédito” (pág. 858). La entidad debe tener en cuenta que las condiciones establecidas dentro de las políticas de crédito sean indicadas, adaptándose a las necesidades de la empresa y a las capacidades del cliente, de manera que se tiene un menor riesgo de percibir pérdidas en el caso de que el cliente no pague.

### ***Efectos sobre los Costos***

Ross (2023) indica que “aunque la empresa podría experimentar retrasos en los ingresos cuando otorgan crédito, seguirán incurriendo en los costos de inmediato” (pág. 858). Se deben establecer plazos de pago que el cliente cumpla, debido a que, la entidad necesita recuperar el efectivo para comprar nueva mercadería o pagar gastos operativos de la compañía, entre otros gastos en los que incurre el negocio para operar diariamente.

### ***Efectos sobre los Ingresos***

Ross (2022) declara que “si la empresa otorga un crédito, entonces habrá retrasos en los cobros cuando algunos clientes aprovechen el crédito ofrecido y paguen después” (pág. 858). Existen compañías que establecen descuentos de cuota si los clientes pagan con anticipación o a contado, pero de la misma forma, determinan un interés fijo sobre el crédito, acompañado de intereses moratorios en caso de atraso, por lo que el cliente se ve en la obligación de realizar el pago en el plazo establecido.

### ***Descuentos por Pago en Efectivo***

Como se menciona anteriormente, este efecto se da “cuando la compañía ofrece descuentos por pago en efectivo como parte de sus términos de crédito, algunos clientes elegirán pagar antes para aprovechar el descuento” (Ross, 2022, pág. 858). Por lo general, existen empresas que implementan el pago de intereses por las ventas a crédito para recibir un monto extra sobre el valor del producto, pero a su vez, cuenta con un mayor riesgo de obtener pérdidas por incobrables, por lo tanto, existen otras empresas que optan por establecer descuentos, ya sea por la compra de grandes cantidades de productos o por el pago al contado, debido a que cuentan con la seguridad de que el dinero va a ser recibido en el momento en el que el cliente efectúa la compra.

### ***Incumplimiento de Pago***

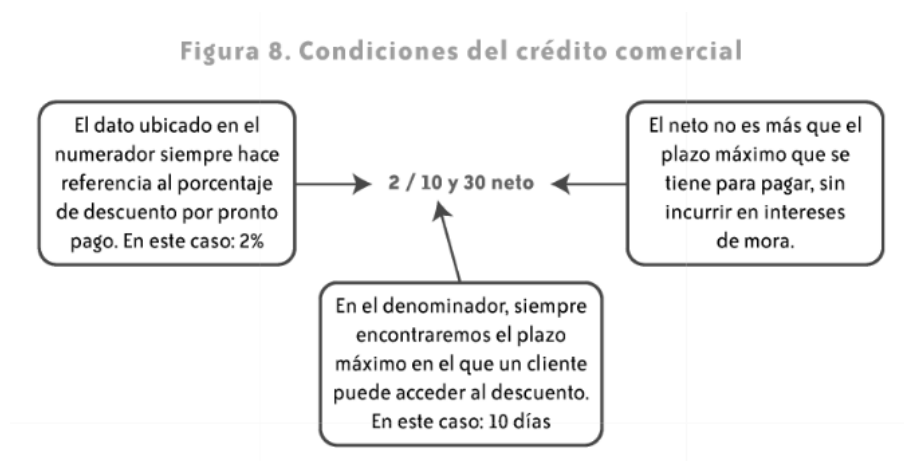
Se debe tener igualmente en cuenta el riesgo de incumplimiento de pago, debido a que “si la compra otorga crédito, cierto porcentaje de los compradores a crédito no pagarán” (Ross, 2022, pág. 858). Las ventas a crédito representan un riesgo por el que muchas empresas deben pasar para mantenerse activos en el mercado, porque no todos los clientes cuentan con el dinero necesario para comprar las cantidades de material que necesitan, por lo que debe optar por endeudarse con su proveedor, el problema existe cuando empiezan a ocurrir los incumplimientos de pago.

Por lo tanto, dentro de una política de crédito se deben definir las diversas clasificaciones a las que puede pertenecer un cliente con base en su cumplimiento de pago, disminuyendo el riesgo de crédito e incluso, brindándoles beneficios tales como condiciones más flexibles a aquellos clientes de confianza. De igual manera, aquellos que tienen problemas con los pagos a tiempo, se les van a tener condiciones más restringidas o en todo caso, que no se les brinde más crédito hasta que salden sus cuentas pendientes y que, posteriormente, solo se le pueda vender a contado.

### ***Descuento por Pronto Pago***

Así como existen clientes quienes se atrasan en realizar los pagos correspondientes a sus obligaciones, hay clientes responsables que pagan a tiempo, a los cuales se les puede brindar ciertos descuentos o ayudas económicas, las cuales incentivan al cliente a comprar más productos o a tener a la empresa como su proveedor de confianza, por ello, Macías (2020) hace referencia al “2/10 y 30 neto, significa que la compañía que compra recibirá un descuento del 2% si paga los artículos antes de 10 días” (pág. 51).

**Figura 1.** Descuento especial para clientes.



Fuente: imagen tomada del libro “Guía de gerente financiero: desde el diagnóstico hasta la toma de decisiones” escrito por Macías, 2020.

En la imagen se muestra lo que significa cada parte de la fórmula, además esta metodología incentiva al cliente a pagar antes, lo cual beneficia no solo al cliente porque obtiene un pequeño descuento, sino también, a la compañía por obtener el pago en un corto plazo.

### **Capacidad Empresarial**

La capacidad empresarial se puede llegar a vincular con la toma de decisiones de los dueños de la empresa, debido a que “una de las inquietudes principales de los propietarios de las empresas es saber cómo les está yendo, es decir, tener conciencia de si las decisiones que están tomando les están llevando a la obtención de bueno o malos resultados” (Abolicio, 2021, pág. 162). Por otra parte, existen casos en los que se presentan oportunidades, las cuales deben tomarse en consideración, debido a que con ellas puede lograr un crecimiento a nivel empresarial o bien, en caso de identificar malos resultados, generar planes estratégicos para solucionar la problemática presentada.

### **Pérdidas Crediticias**

Las pérdidas crediticias son estimaciones en las que “se debe determinar si se ha incrementado la posibilidad de impago después de la fecha de reconocimiento inicial” (Macías, 2020, pág. 136). La determinación de esta cuenta le permite a la compañía identificar cuál es la posible pérdida que se va a presentar en caso de que no se logre cobrar el monto correspondiente a las ventas a crédito, debido a que, si no se recupera el dinero, la compañía podrían estar percibiendo pérdidas, las cuales van a tener que reconocerse como incobrables.

### **Pérdidas Incobrables**

La entidad, en el momento en el que decide dar crédito, corre con la posibilidad de que un cliente no pague o pague tardíamente, además, Macías (2020) indica que “la NIIF 9 presume que el riesgo de crédito aumenta significativamente cuando los pagos están vencidos por más de 30 días” (pág. 136). Por lo que con el pasar del tiempo se debe llevar seguimiento de las estimaciones de pérdidas crediticias, debido a que, si ya han pasado muchos meses de atraso,

quiere decir que lo más probable es que el cliente no pague del todo la deuda, por lo que a nivel contable se va a tener que registrar una pérdida por incobrable, lo cual es problemático porque la empresa puede empezar a presentar problemas de liquidez.

### ***Liquidez***

Label et al. (2021) indican que el análisis de la liquidez ayuda a conocer “la capacidad de la empresa para hacer frente, con un activo corriente, a las obligaciones reconocidas en su pasivo corriente (considera, por tanto, el exceso de activo corriente sobre el pasivo corriente como garantía de liquidez)” (pág. 118). Asimismo, la liquidez se va a ver directamente afectada por el desarrollo de las actividades de la empresa y el control que lleven sobre ellas, porque se puede ver afectada de varias maneras, las cuales pueden ir desde problemas con la recuperación del efectivo hasta pérdidas que conduzcan a la empresa a la quiebra.

## **CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO**

Se muestra en este capítulo, el enfoque y diseño que se le va a dar a la investigación, junto a términos que permiten comprender la estructura y los instrumentos de apoyo que se vayan a utilizar para llevar a cabo la recolección de información importante para la identificación de resultados.

### **Enfoque Cuantitativo**

Brindarle el enfoque cuantitativo a una investigación es indicado si el tema de estudio se relaciona con la recolección y el análisis de datos numéricos, además de ser “apropiada cuando queremos estimar las magnitudes y ocurrencias de los fenómenos y probar hipótesis” (Hernández y Mendoza, 2023, pág. 7). Igualmente, una característica importante que posee la ruta cuantitativa es que “el propósito final de los estudios cuantitativos es describir, explicar y predecir los fenómenos investigados, en busca de regularidad y relaciones causales entre los elementos (variables)” (Hernández y Mendoza, 2023, pág. 7).

### **Diseño**

Hernández y Mendoza (2023) definen el diseño como un “plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información (datos) requerida en una investigación con el fin último de responder satisfactoriamente el planteamiento del problema” (pág. 152), en otras palabras, con el diseño de la investigación se puede definir el tipo de estudio que se va a realizar, dependiendo de la clasificación que se adecua a la investigación en desarrollo y la manera en la que el investigador desea recolectar la información para la obtención de los resultados que le ayuden a obtener una solución a la problemática planteada.

### **No Experimental**

La investigación no experimental se basa en “observar o medir fenómenos y variables tales como se dan en su contexto natural, para analizarlas” (Hernández y Mendoza, 2023, pág.

178), a lo que se refieren los autores es que los datos deben ser utilizados tal y como se presentan, no se les pueden realizar modificaciones debido a que “se trata de estudios en los que no haces variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables” (pág. 178), por lo que este diseño es apropiado para investigaciones en las que se requiera realizar análisis numéricos.

Por otra parte, los datos se pueden utilizar para la elaboración de herramientas de ayuda tales como tablas y gráficos, pero no se pueden cambiar los datos, debido a que esta acción podría alterar los resultados, además, Hernández y Mendoza indican que “en la indagación no experimental las variables independientes ocurren y no es posible manipularlas, no se tiene control directo sobre dichas variables ni se puede influir en ellas porque ya sucedieron” (pág. 178), un claro ejemplo es cuando se hace uso de los estados financieros de una compañía, los cuales son elaborados a base de transacciones que ya ocurrieron.

### **Longitudinal**

Los diseños longitudinales son aquellos que “recolectan datos en diferentes momentos o periodos para hacer inferencias respecto al cambio, sus determinantes y consecuencias” (pág. 184), debido a que “en ciertas ocasiones, el interés del investigador es analizar cambios al paso del tiempo en determinadas categorías, conceptos, sucesos, variables, procesos, contextos o comunidades, o bien, las relaciones entre estas” (pág. 184). En otras palabras, el diseño longitudinal cuenta con la particularidad de que se puede recolectar en mismo dato, pero en diferentes periodos, los cuales pueden ser mensuales, trimestrales, anuales; siempre y cuando sea la misma variable de estudio.

### **Diseño Panel**

Por otra parte, en el diseño panel, “los casos (personas, animales, etc.) son siempre los mismos en las distintas mediciones” (Hernández y Mendoza, 2023, pág. 184). Lo que da a entender que la variable de estudio siempre va a ser la misma, la única modificación que va a tener es lo que le ocurra con el pasar del tiempo, por lo que en la investigación se puede llegar

a analizar los cambios que surjan en un periodo determinado y que, con los resultados se emitan resultados que permitan darle un seguimiento al estudio en un futuro.

## **Población y Muestra**

### **Población**

Hernández y Mendoza (2023) dicen que la población “es un conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones y que resulta de interés para una investigación en particular de acuerdo con el planteamiento del problema (Lohr, 2022; Chaudhuri, 2018; Lepkowski, 2008b)” (pág. 201). Además, agregan que “las poblaciones deben situarse de manera concreta por sus características de contenido, lugar y tiempo, así como accesibilidad” (Hernández y Mendoza, 2023, pág. 201). En el caso de esta investigación, la población definida es el personal financiero y administrativo de la compañía.

### **Muestra**

Hernández y Mendoza (2023) definen la muestra como un “subgrupo del universo o población del cual se recolectan los datos y que debe ser representativo de esta, si se desean generalizar los resultados” (pág. 198). Como la muestra es una parte de la población, se debe definir el área específica en la que se desea realizar el estudio, el cual, en este caso sería el Departamento de Contabilidad y Gerencia, cuyo personal es necesario para la obtención de información específica de la empresa.

### **Muestra Probabilística**

Hernández y Mendoza (2023) indican que “en la muestra probabilística todas las unidades, casos o elementos de la población tienen al inicio la misma posibilidad de ser escogidos” (pág. 202). En el muestreo probabilístico todos los datos recopilados utilizarse o, por lo menos, tomados en cuenta al momento de elaborar la investigación, debido a que pueden llegar a ser importantes para el giro del estudio o bien, para la presentación de resultados.

## **Instrumentos**

Hernández y Mendoza (2023) definen los instrumentos de investigación como recursos “que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente” (pág. 236), en el caso de la ruta cuantitativa existen instrumentos como los cuestionarios, entrevistas y la observación, entre otros métodos, útiles para la obtención de información necesaria para el desarrollo del tema de investigación.

## **Entrevista**

Hernández y Mendoza (2023) aportan que las entrevistas implican que una persona entrenada y calificada (entrevistador) aplica el cuestionario a los participantes; el primero hace las preguntas a cada entrevistado y anota las respuestas (pág. 281), las preguntas que se plantean son elaboradas con el fin de obtener información adicional o conocer el punto de vista, en este caso, del personal de la empresa, sobre el tema de estudio.

La entrevista cuenta con la ventaja de que sus preguntas abiertas permiten conocer la opinión, conocimiento o experiencias que posea el entrevistado acerca del tema de estudio, debido a que estas preguntas “no delimitan de antemano las alternativas de respuestas, por lo cual el número de categorías de respuesta es muy elevado; en teoría y en ocasiones, prácticamente infinito, y puede variar de población en población” (Hernández y Mendoza, 2023, pág. 263).

## **Cuestionarios**

Brace (2018, citado por Hernández y Mendoza, 2023) dice que “un cuestionario consiste en un conjunto organizado y estandarizado de preguntas respecto de una o más variables a medir” (pág. 259). Por lo general, el investigador elabora un cuestionario con una serie de preguntas, las cuales tienen por objetivo el conocer información específica tanto de la compañía, como del personal que la conforma, por lo que se debe tomar en consideración que las indicaciones y preguntas definidas deben ser de fácil comprensión.

Así mismo, en los cuestionarios se desarrollan preguntas cerradas, las cuales se definen como “aquellas que contienen opciones de respuesta previamente delimitadas. Resultan más fáciles de codificar y analizar” (Hernández y Mendoza, 2023, pág. 259). En otras palabras, el documento es elaborado con respuestas predeterminadas que, por lo general, son afirmativas o negativas, por lo que la persona que realice el cuestionario debe seleccionar la respuesta que considere adecuada.

## **Observación**

El método de la observación “consiste en el registro sistemático, válido y confiable de comportamientos y situaciones observables a través de un conjunto de categorías y subcategorías” (Hernández y Mendoza, 2023, pág. 303). En el caso de esta investigación se estarían recolectando datos por medio de la documentación brindada por el personal, en la cual se pueden mencionar los estados financieros, reportes y presupuestos de la empresa.

## **Proceso de Recolección de Datos**

Se deben establecer pasos a seguir para tener un orden en la manera en la que se realiza la recolección de datos, tanto en el momento en el que se desee conocer información de la compañía, como lo que se debe hacer una vez que se obtengan los datos necesarios. En este caso, el proceso es el siguiente:

- Seleccionar el área de estudio y al personal a quienes se les van a aplicar los instrumentos seleccionados
- Desarrollar las preguntas para la elaboración de los cuestionarios y entrevistas, de manera que se puedan conocer aspectos importantes sobre la empresa.
- Solicitar documentación adicional para conocer la situación financiera actual de la empresa.
- Realizar un análisis a base de las respuestas y la documentación brindada por el personal de la empresa.

- Con base en el análisis, elaborar tablas, gráficos, cuadros u otras herramientas, los cuales permitan profundizar en el análisis y que, de igual forma, sean de ayuda para desarrollar conclusiones y recomendaciones sobre el tema de investigación.

## **Fuentes de Información**

### **Fuentes Primarias**

La definición de las fuentes primarias es de suma importancia debido a que “son las que sistematizan en mayor medida la información, profundizan más en el tema que desarrollan, son examinadas y arbitradas por investigadores o profesionales experimentados” (Hernández y Mendoza, 2023, pág. 75). En el caso de esta investigación, se definen como fuentes primarias, el uso de información financiera, tablas, gráficos y cuadros que estén relacionados con el tema de estudio.

### **Fuentes Secundarias**

Trejo (2021) indica que “la naturaleza de secundaria le aporta el hecho de que estas fueron producidas por personas distintas a quienes las emplean en la investigación” (pág.41), de igual forma, pueden ser datos o información expresada por autores de libros u otro tipo de documento especializado, por lo que para el desarrollo de la investigación se va a tomar como apoyo el uso de libros y tesis cuya información sea complementaria al tema de estudio planteado.

## CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

Se abarcarán en el presente capítulo los resultados obtenidos con la ayuda de los diversos instrumentos financieros brindados por la compañía y con la colaboración del personal, en este caso conformado por los dos dueños y los dos contadores de la empresa. La información recolectada es útil para conocer la situación financiera de la empresa, junto con la comunicación interna de la compañía en temas relacionados con los estados de flujo de efectivo; datos necesarios para la posterior elaboración de las conclusiones y recomendaciones.

### Cuestionario para los Contadores

Tabla 1. Preguntas dirigidas a los contadores.

Preguntas	Respuestas
4- ¿Considera usted que la elaboración del estado de flujo de efectivo es influyente en la toma de decisiones?	Sí
5- ¿Considera usted que es de importancia el convertir las transacciones de moneda extranjera a nacional?	Sí
6- ¿Conoce usted los elementos o cuentas que se deben toma en consideración al momento de elaborar el flujo de efectivo?	Sí
13- ¿Cuenta la empresa con libros o reportes de ventas para llevar un control sobre las ventas a contado y a crédito	Sí
16- ¿Cuenta la empresa con una política de crédito?	No
17- ¿Considera usted que las políticas de crédito son necesarias para tener un control sobre las ventas a crédito?	Sí
18- ¿Considera usted que la liquidez obtenida por la empresa satisface las metas planteadas por la compañía?	Sí

Fuente: elaboración propia, 2024.

La pregunta 4 dice lo siguiente “¿Considera usted que la elaboración del estado de flujo de efectivo es influyente en la toma de decisiones?” (anexo 2), a lo que ambos contadores contestaron que sí, como el estado de flujo de efectivo muestra los movimientos de dinero que

presenta la compañía, esto les ayuda con la toma de decisiones, debido a que con el análisis del estado pueden determinar más acertadamente si deben realizar cambios dentro de los gastos, tales como las reducciones que posee actualmente el negocio o, por el contrario, si tienen dinero para realizar inversiones o pagos extras sobre deudas de la empresa.

La pregunta 5 indica lo siguiente: “¿Considera usted que es de importancia el convertir las transacciones de moneda extranjera a nacional? (anexo 2), cuya respuesta de ambos es que sí es de importancia convertir las transacciones de moneda extranjera a nacional, porque comentan que es más presentable, lo que quiere decir que es más fácil de comprender, además de que la contadora de planta comenta que es más fácil hacer análisis o visualizar los datos de esta manera y no que tengan que realizar las conversiones a cada rato.

La pregunta 6 menciona lo siguiente “¿Conoce usted los elementos o cuentas que se deben tomar en consideración al momento de elaborar el flujo de efectivo?” (anexo 2); ambos contestaron que sí, el contador externo es quien trabaja en los estados financieros por lo que indica que conoce los elementos, pero que, de igual forma, revisa la normativa en caso de algún cambio; sin embargo, la contadora de planta indica que también los conoce, pero que es solo una idea, por lo que si le tocara hacer el estado de flujo de efectivo prefiere revisar la Norma, lo cual es lo indicado porque estas se encuentran en constante actualización.

La pregunta 13 señala lo siguiente “¿Cuenta la empresa con libros o reportes de ventas para llevar el control sobre las ventas a contado y a crédito?” (anexo 2), la respuesta indica que sí cuentan con libros de ventas, el contador externo explicó que son importantes porque contienen el desglose de información tal como los clientes, el desglose de ventas, divididos entre las que corresponden a contado y a crédito, posteriormente, el total que corresponde a cada uno de ellos; información útil para generar comparaciones entre ventas o bien, revisar cuáles son los clientes que han realizado más ventas o cuáles son los que hay que tenerles más cuidado por ser una venta más grande.

La pregunta 16 hace referencia a lo siguiente “¿Cuenta la empresa con una política de crédito?” (anexo 2), en este caso comentan que no se tiene una política de crédito, lo cual es

preocupante porque no poseen una documentación referente a lo que deben realizar al momento de brindar una venta a crédito; sin embargo, en la pregunta 17 se consultó: “¿Considera usted que las políticas de crédito son necesarias para tener un control sobre las ventas a crédito?” (anexo 2), ambos consideran que es necesaria una política de crédito para tener un control sobre las ventas a crédito, enfocado desde la manera en la que deben realizar los contratos, los términos que se incluyen, la forma en la que deben realizar los cobros y la debida clasificación de los clientes según su método de pago.

Por último, la pregunta 18 dice lo siguiente “¿Considera usted que la liquidez obtenida por la empresa satisface las metas planteadas por la compañía?” (anexo 2), el contador externo indica que de momento estamos recuperando la inversión inicial de la empresa, pero que, de igual forma, los números del año pasado y de este año marchan según lo esperado. En este caso, la empresa no tiene muchos años de operar, por lo que es difícil generar ganancias desde un inicio, si bien es cierto, es importante contar con una liquidez para satisfacer las necesidades, en un inicio puede ser un tanto complicada y que se necesite de ayuda externa, como préstamos o demás para mantener la empresa a flote.

### **Cuestionario para los dueños**

Tabla 2. Preguntas dirigidas a los dueños.

Preguntas	Respuestas
1- ¿Conoce usted de qué trata la NIC 7 Estados de Flujo de Efectivo?	Sí
2- ¿Conoce la importancia de la aplicación de la NIC 7 Estados de Flujo de Efectivo?	Sí
12- ¿Considera usted que la recuperación de las cuentas por cobrar es influyente en la economía de la empresa?	Sí
14- ¿Cuenta la empresa con métodos de cobro?	Sí
15-Si la respuesta anterior es sí. ¿Han resultado factibles?	Sí

Fuente: elaboración propia, 2024.

En este caso, los dueños comparten las mismas respuestas, debido a que, por lo general, conversan entre ellos todos los temas referentes a mejoras o bien, información necesaria para contar con un buen manejo de la compañía; es por ello por lo que las respuestas no varían, pero si las opiniones.

La pregunta 1 “¿Conoce usted de qué trata la NIC 7 Estados de Flujo de Efectivo?” y la pregunta 2 “¿Conoce la importancia de la aplicación de la NIC 7 Estados de Flujo de Efectivo?” se encuentran relacionadas, de las cuales los dueños indican que sí conocen de qué trata la NIC 7, no porque la hayan leído, sino por el hecho de que le consultaron al contador para tener una idea de por qué él consideraba importante aplicarlo, según lo que recuerdan que el contador les había explicado, que les mostraba los movimientos de efectivo de la empresa y que es uno de los estados financieros que se deben presentar.

La pregunta 12 planteada indica lo siguiente “¿Considera usted que la recuperación de las cuentas por cobrar es influyente en la economía de la empresa?” (anexo 2), en este caso ambos contestaron que sí, pero solo uno de ellos agregó que, sí es importante porque se podría ver como una venta a medias, en donde ellos entregan el producto con una promesa de pago, pero ahora adquieren la obligación de recuperar el dinero que les debe el cliente. Es entendible que ellos lo vean como una obligación que se adquiere con el cliente porque comentaron que hace un tiempo tuvieron problemas con unos clientes que no querían pagar o presentaban incumplimientos de pago.

Tomando en consideración lo que mencionaron en la pregunta 14 que dice “¿Cuenta la empresa con métodos de cobro?” (anexo 2) comentaron que sí cuentan con métodos de cobro, pero que en este caso conversaron con el vendedor y le indicaron que cuando se acerquen las fechas de pago, debía llamar al cliente para realizar un recordatorio, pero en el momento en el que se genere un atraso, es mejor que lleve la factura como evidencia y luego se dirija al establecimiento para poner un poco de presión para que paguen.

Adicionalmente para la pregunta 15 que dice lo siguiente “Si la respuesta anterior es sí. ¿Han resultado factibles?” (anexo 2) indicaron que sí resultaron factibles los métodos de cobro

establecidos de momento, el problema se encuentra en que actualmente no se tienen un documento en el que se indique los métodos aplicados o bien, cuándo deben aplicarse, solo se sabe que la observación que le realizaron al vendedor es realizar un aviso y en caso de atraso, ir hasta donde el cliente a efectuar el cobro correspondiente.

**Preguntas dirigidas al personal seleccionado**

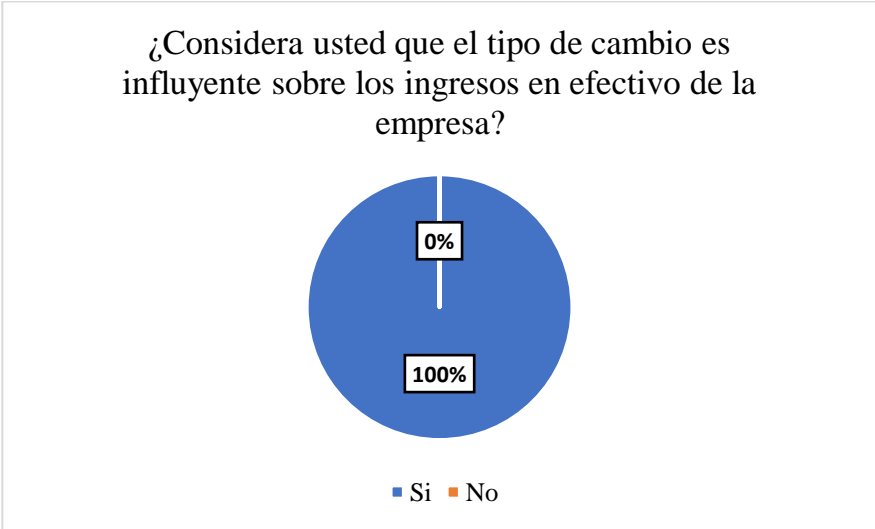


Gráfico 1. Pregunta 3 del cuestionario (anexo 2)  
Fuente: elaboración propia, 2024.

El siguiente gráfico muestra que el personal de la empresa está de acuerdo con que el tipo de cambio es influyente sobre los ingresos y egresos en el efectivo de la empresa, es importante tomar en consideración que, a pesar de ser un cambio del que la empresa no tiene control, sí deben darle seguimiento, dado que actualmente no solo tienen la importación de productos, en el que se ven involucrados los pagos de impuestos, sino también, la venta de productos por medio de exportaciones, en los cuales deben estar pendientes de que el cliente realice los pagos indicados.

Por otra parte, estos cambios pueden ser tanto beneficiosos como perjudiciales para la compañía, debido a que por la parte de pagos se pueden estar ahorrando dinero o estar pagando más; en caso de que sea beneficioso la empresa puede generar un fondo de emergencia para

cubrir algún tipo de excedente que pueda causar el tipo de cambio y que, de esta manera, se aseguren de que tengan los fondos suficientes para hacer frente a cambios externos.

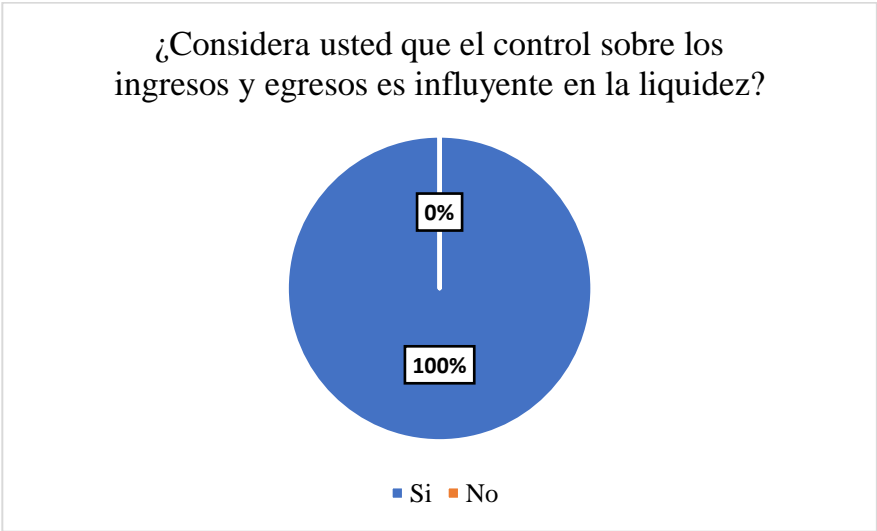


Gráfico 2. Pregunta 7 del cuestionario (anexo 2)  
Fuente: elaboración propia, 2024.

El gráfico indica que todos contestaron que consideran que los ingresos y los egresos son influyentes en la liquidez; sin embargo, los dueños hacen énfasis en que el control debe iniciar por la salida del efectivo, por temor a quedarse sin dinero, pero esto no es del todo correcto, debido a que, tanto los ingresos como los egresos van de la mano y como lo indica el contador, los clientes son un factor influyente dentro de los ingresos de la empresa, por lo que si no se lleva un debido control sobre ellos cabe la posibilidad de que no se realicen los pagos.

En este caso es importante generar un balance en el que la empresa sea capaz de generar ingresos con base en las ventas o bien, por medio del cobro de las ventas a crédito, para hacer frente a sus gastos, aunque también es importante determinar cuáles gastos pueden ser innecesarios, para aprovechar los ingresos de la mejor manera, en los que en el mejor de los casos se utilicen para realizar mejoras para el desarrollo de la empresa.

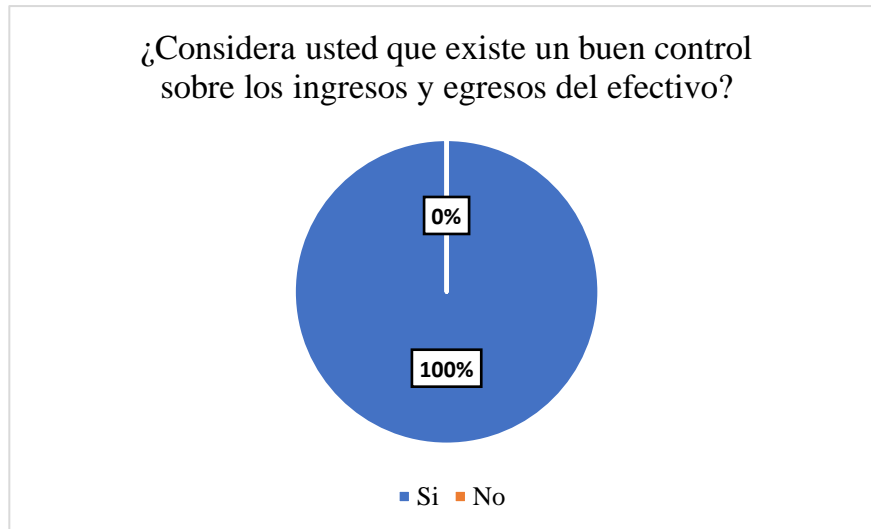


Gráfico 3. Pregunta 8 del cuestionario (anexo 2)  
Fuente: elaboración propia, 2024.

En el gráfico se da a conocer que el 100% del personal entrevistado concuerda con que se tiene un buen control sobre los ingresos y egresos del efectivo; en este caso, los dueños comentan que la empresa marcha según lo esperado, lo que indica que se está cumpliendo el objetivo que establecieron por mantener la empresa en pie; sin embargo, el contador comenta que, de momento parece que lo están haciendo bien, pero si existe alguna complicación la deben corregir de inmediato, lo cual da a entender que existe el riesgo de que el control que se realiza hasta el momento no sea tan eficiente.



Gráfico 4. Pregunta 9 del cuestionario (anexo 2)  
Fuente: elaboración propia, 2024.

El gráfico muestra que no se tiene establecido un saldo mínimo de caja, no contar con un saldo mínimo indica que no hay un control total del dinero como lo comentan, porque según lo que explica el contador, el dinero disponible se mantiene en una sola cuenta y se toma cuando sea necesario para realizar los pagos a los proveedores o pagos usuales de la empresa, lo cual da a entender que no poseen estimaciones de la cantidad de dinero que necesitan para hacer frente a sus gastos, esto es una desventaja porque se desconoce acerca de lo que debe destinarse, por ejemplo, a inversiones o a mejoras en la empresa.

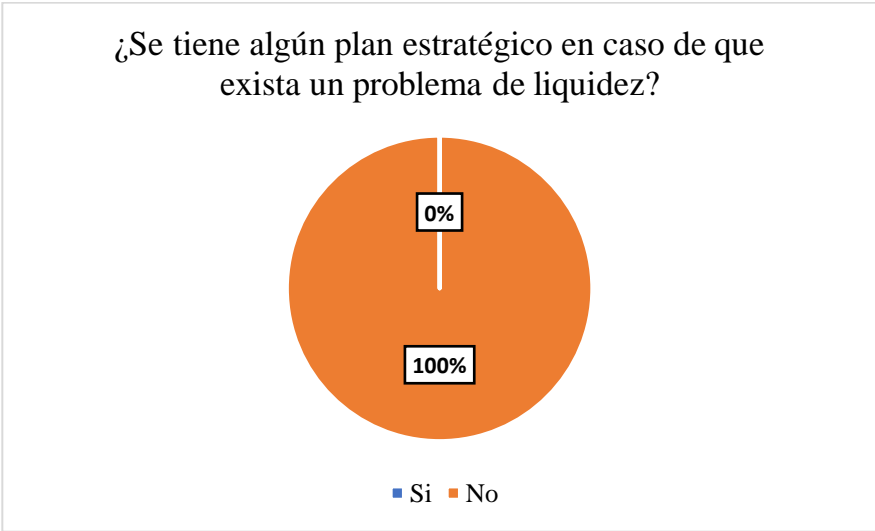


Gráfico 5. Pregunta 10 del cuestionario (anexo 2)  
Fuente: elaboración propia, 2024.

Con el gráfico se da a conocer que en la compañía no se cuenta con un plan estratégico en caso de que exista un problema de liquidez, lo cual es preocupante, debido a que los dueños pueden tener una idea de lo que deben hacer para mantener estable a la compañía; no obstante, es arriesgado no contar con un este tipo de documentación establecida, porque el riesgo de presentar problemas de liquidez siempre están presentes y no tener un plan de acción puede hacer que la empresa no sepa cómo hacer frente a la situación y que, por ende, no se recupere.

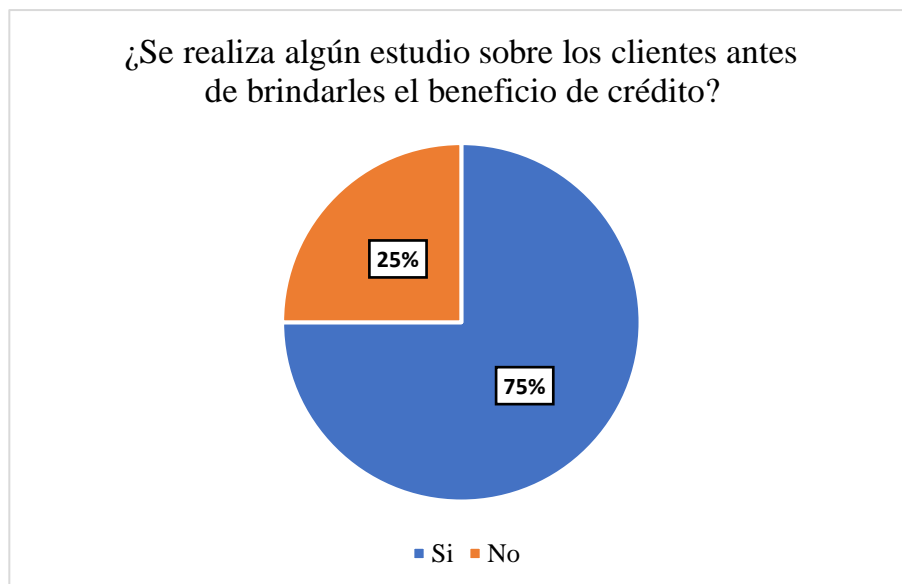


Gráfico 6. Pregunta 11 del cuestionario (anexo 2)  
Fuente: elaboración propia, 2024.

En el gráfico se puede notar que el 75% de los funcionarios marcó la casilla que indica que sí se realiza un estudio de los clientes; empero, según lo comentado por el contador, se da a conocer que sí se tiene un estudio, pero no es el adecuado porque los dueños no tienen un buen concepto sobre cómo realizar un estudio sobre los clientes, sino que únicamente aceptan a los clientes por su reputación, lo cual es preocupante debido a que la venta de productos es la única fuente de ingresos que tienen el negocio, por lo que realizar un debido estudio es necesario para conocer si los clientes cuentan con la capacidad económica para realizar los pagos a futuro, caso contrario se pueden estar arriesgando a percibir pérdidas.

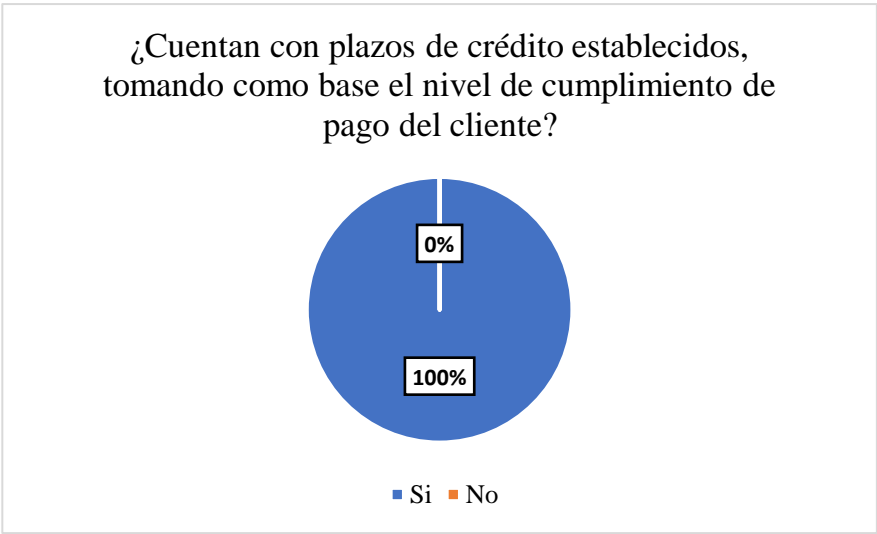


Gráfico 7. Pregunta 19 del cuestionario (anexo 2)  
Fuente: elaboración propia, 2024.

El gráfico indica que el total del personal seleccionado contestó que sí, en este caso los dueños comentaron que fue una medida que tuvieron que establecer por unos clientes con los que tuvieron problemas y los contadores comentan tener conocimiento de que existen estas medidas; sin embargo, al no estar documentadas, desconocen cómo realizarlo y más porque dentro de la compañía no existe una política de crédito ni algún documento relacionado con el proceso para efectuar una venta, por lo que sin la guía de los dueños no se podrían realizar ventas a crédito.



Gráfico 8. Pregunta 20 del cuestionario (anexo 2)  
Fuente: elaboración propia, 2024.

Con el gráfico mostrado se da a conocer que la empresa no cuenta con tasas de morosidad, un tema arriesgado debido a que los dueños han dicho que actualmente no lo han podido establecer, pero es un punto importante al momento de brindar una venta a crédito, porque es una medida necesaria para que los clientes paguen a tiempo, caso contrario ellos podrán pagar cuando quieran sin consecuencia alguna, porque la deuda se mantendrá en el mismo monto. Además, si este pensamiento lo poseen varios clientes o algunos de ellos con grandes deudas, la compañía presentará el riesgo de que no les pague y, por lo tanto, no tendrán efectivo para hacer frente a sus obligaciones.

### **Entrevista dirigida al contador de la empresa**

Tabla 3. Preguntas elaboradas para el conocimiento general de la empresa.

Preguntas	Respuestas
1- ¿Qué tipo de análisis se realiza actualmente sobre el estado de flujo de efectivo?	En este caso lo que se hace es programar pagos de acuerdo con los ingresos que se estiman que puedan ingresar en la semana o en el mes, pero ya por año sí se hace un análisis para poder informarle a los dueños cómo está la empresa.
2- ¿Cómo piensa que se podría utilizar los estados de flujo de efectivo para mejorar la toma de decisiones?	Como muestra las entradas y salidas del efectivo, nos ayuda en la toma de decisiones para saber la cantidad de efectivo que podemos utilizar en el momento del mes, tanto para inversiones o compras o gastos específicos que trabajemos al contado.
3- ¿Qué información del estado de flujo de efectivo considera útil? ¿Por qué?	Bueno, considero que toda información es de suma importancia, ya que nos brinda un análisis importante en los activos y pasivos de la empresa.

- 4- ¿Por qué cree usted que la Norma considera necesaria la clasificación de las cuentas según su actividad correspondiente? Yo considero que es importante debido a que la información se comprende mejor al estar clasificada y ese orden es de gran ayuda para poder elaborar un correcto análisis.
- 5- ¿Cuál actividad considera que tiene más influencia sobre la empresa? ¿Por qué? Para mí serían las actividades de operación, porque una de las cuentas más importantes serían las variaciones de las cuentas por cobrar, porque de esto depende el flujo de efectivo de la empresa.
- 6-En caso de que la empresa tenga algún tipo de problema de liquidez. ¿Qué harían? Bueno, de momento no hemos tenido problemas de liquidez, pero si llegase a suceder, primero buscaríamos por qué se está generando dicho problema y mientras se soluciona tendríamos que habilitar una línea de crédito que tenemos con el banco o bien, los socios también podrán hacer un aporte a la empresa.
- 7- ¿Qué uso se les brinda a los libros de venta de la empresa? Los libros de venta nos ayudan en el conocimiento de ver los movimientos de contado y crédito de las ventas, entonces con esta información podemos hasta llevar una estadística mensual de las ventas, donde se vean los cambios que se generan.
- 8- ¿Qué opina usted acerca de implementar una política de crédito? Me parece importante, porque toda empresa debería tener una política de crédito, porque con eso se puede tener un mayor control sobre las cuentas por cobrar
- 9- ¿Qué métodos de cobro utiliza la compañía para recuperar las ventas a crédito? Existe una persona encargada del crédito y cobro, la misma se dedica a llamar y pasar estados de cuenta para hacer el cobro, de igual manera, existe la posibilidad de que cuando
-

se sale a hacer ruta, se dan las facturas vencidas al vendedor, quien es el mismo que hace el cobro y hasta ahí hemos llegado por ahora.

---

Fuente: elaboración propia, 2024.

Las preguntas de la entrevista fueron realizadas con el fin de completar información que se desea conocer sobre la documentación que posee la compañía, por lo tanto, la primera pregunta hace referencia al tipo de análisis que se le brinda al estado de flujo de efectivo, en el cual, el contador hace referencia a que no se realiza un análisis mensual como tal, sino que se programan pagos de acuerdo con los ingresos que se estiman en la semana o el mes, una medida un tanto riesgosa, debido a que la decisión se puede llegar a ver afectada, sino se llega al ingreso mínimo estimado; sin embargo, sí se realiza un análisis de forma anual para emitir un informe para los dueños.

Así mismo, en la pregunta 2 se consulta sobre la manera en la que se pueden utilizar los estados de flujo de efectivo para la mejora de la toma de decisiones, en la cual se agrega que al mostrar las entradas y salidas, le es de ayuda para conocer la cantidad de dinero que pueden utilizar durante el mes, tanto para inversiones como para compras o gastos; es importante tomar una decisión con base en el efectivo con el que disponen, de manera que, la empresa no vaya a presentar problemas económicos a futuro o bien, que si les presenta la oportunidad de realizar una inversión lo realicen para intentar sacar un beneficio a la oferta.

Por otra parte, las preguntas 3, 4 y 5 hacen referencia a la información que contiene el estado de flujo de efectivo, en la que el contador considera que todos los datos son importantes, debido a que son de ayuda para realizar análisis sobre los activos y pasivos; además de que indica que clasificar la información según su actividad es de gran ayuda para comprender de una mejor manera el estado porque gracias a la clasificación, el contador determina qué actividad de operación es la más influyente en la compañía, sobre todo por las variaciones que existen en las cuentas por cobrar del negocio.

La pregunta 6 hace referencia al posible plan que tendría la compañía en caso de que exista un problema de liquidez; en este caso se hace énfasis en que, de momento no han presentado problemas de este tipo; no obstante, es importante tener un plan estratégico definido para saber qué deben hacer en el momento, dentro de lo que comenta que, conversando con los dueños, determinaron que primero se buscaría el detonante del problema y mientras se mitiga ese problema, buscarían una línea de crédito para mantener a flote la compañía.

Con la pregunta 7 se da a conocer que ellos cuentan con libros de ventas, los cuales son utilizados para verificar los movimientos que presentan las ventas tanto a crédito como de contado y que, de esta manera, se elaboren estadísticas mensuales sobre las cuentas por cobrar; empero, con los libros de ventas también se pueden visualizar los clientes con los que cuentan, así como el monto de las cuentas y la frecuencia con la que compran a la compañía, debido a que esto ayuda a conocer un poco mejor al cliente, saber si realizan compras grandes y tardan en pagar o bien, si realizan compras pequeñas, pero pagan de contado.

Por último, en la pregunta 8 se consulta si han considerado la implementación de una política de crédito, a lo que el contador contesta que sí es importante, debido a que la empresa no tiene una establecida como tal, además de agregar que, una política de este tipo es de ayuda para tener un mayor control sobre las cuentas por cobrar; cabe recalcar que la compañía tiene algunos procesos establecidos, mas no documentados, dado que la pregunta 9 hace referencia a los métodos de cobro que utiliza actualmente la empresa, dentro de lo que se indica que existe una persona encargada de este proceso, que es quien conoce los métodos de cobro que se aplican dentro de la compañía.

### **Análisis de las Variaciones del Estado de Flujo de Efectivo**

El estado de flujo de efectivo no solo muestra el efectivo real que presenta la empresa, también las cuentas que lo afectan, por lo que se puede llegar a determinar de dónde proviene el dinero y en qué lo gasta la empresa. Por otra parte, para conocer realmente la situación financiera de la empresa es importante prestar atención a los aumentos u disminuciones que presentan las diversas cuentas.

En este caso, con base en los datos presentados dentro de los estados financieros se da a conocer tanto el periodo de diciembre de 2023 como el periodo de enero hasta marzo de 2024, lo cual permite conocer las diferencias sobre cómo se manejó la empresa el año anterior y este primer trimestre del año 2024, dentro de lo que cabe recalcar lo siguiente.

En 2023 la empresa se enfocó en la venta de mercadería que ya tenía en el inventario, esta decisión fue tomada debido a que en 2022 se realizó una compra masiva de productos, por lo que en inventarios tenían muchos productos, los cuales debían ser vendidos lo antes posible, esta acción le permitió a la compañía aumentar el efectivo; sin embargo, como también se realizan ventas a crédito, se generó un aumento en las cuentas por cobrar. Asimismo, el dinero obtenido fue utilizado para la compra de una cámara de refrigeración, además de realizar pagos de un préstamo y un aumento de gastos pagados por adelantado, por lo tanto, la empresa pudo generar efectivo a lo largo del año 2023, pero lo utilizaron en su mayoría para realizar pagos.

En el primer trimestre de 2024 la empresa está presentando un giro distinto, en el que las ventas han aumentado, lo que indica que la entidad está percibiendo más ingresos que el año anterior, además, las cuentas por cobrar también van en disminución, lo que indica que los clientes están realizando los pagos correspondientes, por otra parte, el capital de acciones y los aportes de socios no tienen cambios, lo cual indica que no han tenido que hacer uso del fondo aportado. Adicionalmente, el dinero obtenido se está utilizando de momento para la compra de nueva mercadería, por la demanda que se presenta actualmente y también se está utilizando para el pago de las cuentas por pagar.

Por último, la empresa actualmente presenta una ventaja con los impuestos por pagar, en el inicio de las operaciones contaban con productos que eran exentos, por lo que al momento de comprarlos no debían pagar impuestos por dicha mercadería, esto causó que con el tiempo obtuvieran un saldo a favor en la cuenta de impuestos por pagar; sin embargo, el año pasado por un cambio en la ley se estableció el pago de los impuestos en esta clase de bebidas alcohólicas, por lo que a diferencia del año anterior, debían pagar impuestos, pero el cambio no afectó económicamente a la compañía porque en este caso lo que se genera es una disminución del saldo a favor que presenta la compañía, no una salida de efectivo como tal.

## Observación

Existe una cuenta con la cual se presenta una preocupación, a pesar de que la empresa muestra encontrarse bien económicamente, esto por lo elevado que es su monto, el problema se presenta en las cuentas por cobrar, cuyo valor es de aproximadamente 40 millones, lo cual es preocupante por el riesgo de incobrabilidad que podría representar, además de que en las notas a los estados financieros no se presenta información que pueda ser fundamental para su control, datos tales como la cantidad de clientes y si es posible, el monto correspondiente a cada uno de ellos o por lo menos algo de explicación que permita tener una idea de lo que conforma la cuenta.

Adicionalmente, en la pregunta 5 de la entrevista se consulta que “¿Cuál actividad considera que tiene más influencia sobre la empresa? ¿Por qué?” (anexo 2), en la que el contador hace énfasis en que la cuenta que considera más influyente es la de cuentas por cobrar, porque es una cuenta que se mantiene en constante actualización. Igualmente, existe una cierta preocupación por la cantidad de ventas a crédito que presenta la compañía, por lo que se decidió realizar una serie de análisis más a fondo, de los cuales, con el apoyo de los libros de ventas, se lograron obtener los siguientes resultados.

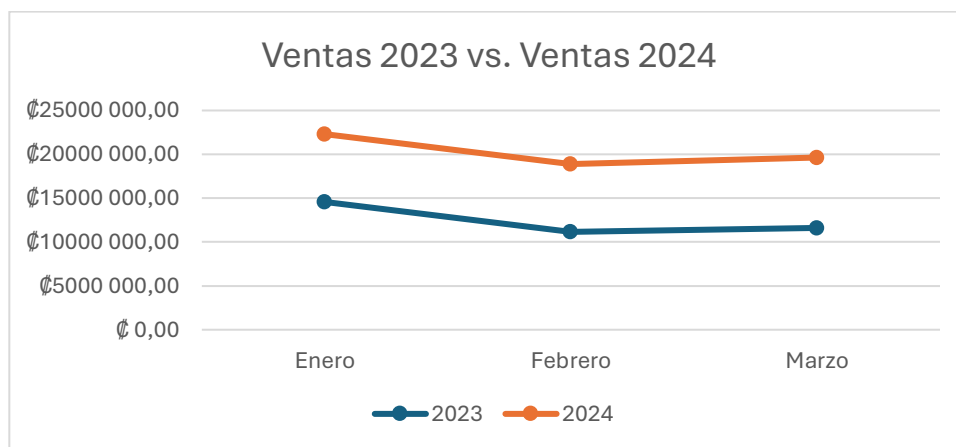


Gráfico 10. Ventas del 2023 vs. Ventas de 2024.

En el gráfico se logra apreciar que las ventas de 2024 son considerablemente mayores que las del 2023, lo cual es bueno para el negocio, debido a que a simple vista se puede decir que en el primer trimestre de 2024 están recibiendo aproximadamente siete millones y medio

más de ingresos que el primer trimestre el año anterior. Por otra parte, también con ayuda de los estados financieros se logró determinar cuánto porcentaje de las ventas corresponde a ventas a contado y a crédito.

Tabla 4. *Porcentaje de ventas a crédito y contado del primer trimestre 2024.*

Ventas	Crédito	Contado	Total
Enero 2024	51.67%	48.33%	100%
Febrero 2024	85.13%	14.87%	100%
Marzo de 2024	90.45%	9.55%	100%

Fuente: elaboración propia, 2024.

En la tabla se demuestra que en enero empezaron aproximadamente con un 50% de las ventas a crédito, lo cual es conveniente para la empresa, porque de esta manera no cuenta con tanto riesgo de crédito; sin embargo, en marzo las ventas a crédito fueron de aproximadamente del 90%, porcentaje que se puede considerar sumamente riesgoso, porque la empresa puede estar generando ventas, pero no está obteniendo efectivo como tal, sino cuentas por cobrar, las cuales deberán recuperar a lo largo de plazo establecido de crédito.

Por otro lado, es importante conocer que, a pesar de que se confíe en que el cliente va a pagar su deuda, no siempre es así, por lo que brindarles crédito a muchos clientes conlleva un riesgo de incobrabilidad porque no se tiene la certeza de si en un futuro saldarán su deuda y en caso de que por algún motivo no lleguen a saldar la cuenta puede que la empresa se enfrente a grandes pérdidas financieras.

Otro punto importante a tomar en consideración es que la entidad no posee políticas de crédito y las metodologías de cobro no son lo suficientemente fuertes para obligar a un cliente a pagar, por lo que es más arriesgado para la empresa realizar ventas a crédito, además de resaltar que el contador comenta que la compañía no tiene intereses moratorios establecidos, lo cual indica que los clientes pueden pagar cuando ellos quieran, porque no tienen una sanción que los obligue a pagar a tiempo, también comenta que todos los clientes se tratan de la misma manera,

por lo que no se cuentan con beneficios para aquellos que cumplen con el pago o bien, restricciones para aquellos con incumplimientos de pago.

## Hoja de hallazgos

Tabla 5. *Hoja de hallazgos de los instrumentos de investigación.*

Referencia		Recomendación	
Estado de flujo de efectivo (anexo 1)	Se revisó el Estado Financiero con la NIC 7 y se determinó que no hay información adicional relacionada con las cuentas del estado de flujo de efectivo en las notas.	Las partidas del estado de flujo de efectivo están clasificadas correctamente, el problema se encuentra en que no hay información adicional en las notas a los estados financieros para poder comprender lo que conforma dichas partidas.	Agregar información adicional sobre cuentas tales como cuentas por cobrar y gastos pagados por adelantado para conocer la composición de dichas cuentas.
	El contador encargado de la elaboración de los estados financieros no se encuentra dentro de la empresa.	El contador externo es quien se encarga de realizar el estado de flujo de efectivo, por lo que tienen que estar coordinando reuniones en caso de que se les presente alguna duda o bien, que necesiten algún tipo de informe.	La contadora de la planta debe tener conocimiento de lo que elabora el contador externo en caso de necesitar ayuda de emergencia.

Referencia	Recomendación
Inexistencia de políticas de crédito	<p>Dentro de los cuestionarios y la entrevista, se dio a conocer que se tienen definidos plazos y condiciones de crédito; sin embargo, no está documentado.</p> <p>Implementar una política de crédito, la cual permita conocer cuáles son las condiciones de crédito a las que se debe adaptar el cliente.</p>

Fuente: elaboración propia, 2024

## **CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **Conclusiones**

Se concluyó que las cuentas se encuentran ordenadas adecuadamente con base en la comparación que se realizó del estado de flujo de efectivo con la normativa aplicable, en su clasificación correspondiente; no obstante, existen cuentas tales como las cuentas por cobrar y los gastos pagados por adelantado, cuyo monto es considerablemente elevado y relevante, pero no presentan ningún detalle o desglose que permita conocer los datos que lo conforman, lo cual es importante, debido a que esto ayuda a que se tenga una mejor comprensión de lo que se maneja en la compañía, así como ser una guía para una adecuada toma de decisiones.

Por otra parte, se concluyó que la empresa está estable económicamente, pero las cuentas por cobrar pertenecen a un tipo que se mantiene en constante cambio, por lo que, revisando los estados financieros, actualmente la cuenta presenta un valor correspondiente a 40 millones de colones, un monto muy relevante que la convierte en una cuenta influyente para el negocio, debido a que puede representar un alto riesgo de incobrabilidad, dejando la posibilidad de que si no se llega a cobrar efectivamente, se llegue a convertir en una gran pérdida para la entidad.

Igualmente, se concluyó que en enero de 2024 las ventas a crédito eran representadas con un 50% de las ventas totales, lo cual no es lo recomendado, pero que de igual forma, la probabilidad de incobrabilidad no es tan alta; la problemática se hizo presente al determinar que en el mes de marzo, el porcentaje de ventas a crédito alcanzó el 90%, un porcentaje muy elevado que puede ser muy riesgoso para la empresa, debido a que lo que quiere decir es que, actualmente su estabilidad económica depende en su mayoría del cobro de las deudas que se mantienen con los clientes y, por ende, si los cobros no se hacen efectivos se podrían enfrentar a problemas de liquidez.

Cabe recalcar que, por medio de los cuestionarios, se dio a conocer que la compañía no cuenta con un saldo mínimo de caja, dando a entender que todo el dinero que se obtiene de los ingresos por ventas queda a disposición para futuros pagos que se realicen en la compañía, ya

sea, tanto para pagar las obligaciones mensuales que tenga el negocio, como gastos extras, esto le genera una debilidad a la compañía porque se desconoce la cantidad de dinero que se puede gastar por mes, dejándolos sin la opción de contar con recursos disponibles para imprevistos o para generar inversiones que le permitan a la compañía crecer económicamente.

Por otro lado, se concluyó que, por la falta de una política de crédito, la compañía no cuenta con plazos fijos establecidos e intereses por morosidad, esta situación le puede generar problemas a la empresa, debido a que este tipo de herramienta ayuda a saber qué es lo que se debe hacer y cómo hacerlo y en este caso, cuando se vaya a concretar una venta a crédito se deben realizar las consultas con la Gerencia, generando retrasos en las operaciones, además, no contar con una tasa de morosidad establecida, le permite a los clientes pagar tardíamente sin consecuencia alguna, lo cual es perjudicial para el negocio, por que cabe la posibilidad de que no puedan recuperar el dinero invertido en el plazo estimado.

Por último, según lo indicado en los cuestionarios y la entrevista se concluyó que los únicos métodos de cobro con los que cuenta la compañía son las llamadas y visitas a los establecimientos, en este caso, se dio a conocer que no han pensado en métodos de cobro tales como el cobro judicial, medida un poco más fuerte para aquellos clientes que se nieguen a pagar y que aunque de momento no se presenta una cuenta de este tipo, siempre se debe tener entre las posibilidades de que ocurra, además de que actualmente no se encuentran estos métodos documentados, por lo que, de momento, los únicos conocedores de estos procesos son los dueños y el vendedor.

## **Recomendaciones**

Se le recomienda a la compañía generar información relevante referente a las cuentas por cobrar, en la cual se tomen en consideración la cantidad de clientes con la que cuenta, el monto correspondiente a cada uno de ellos o los datos que consideren adecuados para explicar el monto que se refleja; además de realizar un desglose de la cuenta de gastos pagados por anticipado porque a pesar de ser una cuenta que se amortiza mes a mes, es importante conocer el tipo de gastos que la conforman y su monto correspondiente; asimismo, la información deberá ser presentada en las notas a los estados financieros.

Según lo visto en los análisis existe una cuenta, la cual es influyente en la economía de la empresa, que en este caso corresponde a las cuentas por cobrar, determinado por su alto valor, por lo que, para solucionar la problemática, se les recomienda llevar un desglose de la antigüedad de saldos de las cuentas por cobrar, de manera que se pueda tener un control sobre los clientes actuales del negocio, determinando si están realizando los pagos a tiempo o si se deben tomar medidas ante el incumplimiento de pago, no solo para disminuir la cuenta, sino para recuperar el dinero invertido.

Por otra parte, se le recomienda a la empresa establecer rangos de crédito, debido a que las ventas a crédito cuentan con el beneficio de que el negocio puede aumentar sus ventas y los clientes pueden contar con un plazo para realizar el pago de la mercadería; sin embargo, no es adecuado tener un porcentaje superior al 50% del total de las ventas, debido a que entre más elevada sea la deuda de los clientes, más riesgo de incobrabilidad puede presentar la compañía, por lo que lo adecuado es controlar la cantidad de ventas que se pueden hacer con esta modalidad o bien, contar con un respaldo como un tipo de garantía que les permita recuperar algo del dinero invertido en caso de que la clientela decida no cancelar sus obligaciones.

Así mismo, contar con una cuenta de efectivo en la que se tiene todo el dinero a disposición, deja a la compañía sin opciones de mejora, por lo que se le recomienda a la entidad establecer un saldo mínimo de caja, en el cual su función será utilizarlo para los pagos de las obligaciones o bien, de gastos imprevistos que se presenten a lo largo del mes, de esta manera,

se contará con un control de gastos y con oportunidades como invertir en mejoras de infraestructura, nuevo personal o realizar inversiones con los ingresos generados.

Por otro lado, se le recomienda a la compañía implementar una política de crédito en la que se abarquen temas tales como las condiciones de los contratos, las formas de pago que puede realizar cada uno de los clientes, establecer plazos de pago de cuotas y una clasificación de los clientes según su cumplimiento de pago, junto con las tasas de morosidad, estas medidas son para tener documentado la manera en la que se debe llevar a cabo una venta a crédito y las medidas que se deberán tomar en caso de contar con algún tipo de incumplimiento, de forma que los clientes se sientan en la obligación de realizar los pagos a tiempo.

Por último, se le recomienda a la empresa documentar los métodos de cobro que puede aplicar el encargado de cobro de las cuentas por cobrar, en los cuales se incluyan las llamadas al cliente y las visitas a los establecimientos con los que se cuenta actualmente y en caso de que no resulten efectivos, también se debe tomar en consideración la implementación de medidas un poco más fuertes como, por ejemplo, la negociación, ya sea de cuotas, plazos, u otra medida que les garantice la recuperación del dinero como lo es el cobro judicial.

## CAPÍTULO VI: PROPUESTA

Se determinó según los resultados presentados en el capítulo IV que, las cuentas por cobrar presentan un monto elevado equivalente a 40 millones de colones, el cual podría representar un alto riesgo de crédito para la compañía, además, se estableció que no poseen una política de crédito que les contribuya a la regulación y el manejo adecuado sobre las ventas a crédito, lo cual le dificulta al personal el proceso de cobro que se debe llevar a cabo, debido a que no existen medidas que generen presión y aseguren el cumplimiento de pago, por lo que el riesgo de que la entidad presente pérdidas por cuentas incobrables está siempre presente.

Los primeros beneficiarios con la implementación de la propuesta son los dueños de la empresa, porque con la política de crédito se busca documentar los procesos que se deben llevar a cabo en el momento de generar el contrato y al momento de efectuar la facturación, por lo que se tienen definidas las condiciones y las obligaciones que debe cumplir el cliente, las cuales son accesibles tanto para el desarrollo de la compañía como para el debido pago por parte de la clientela, además, que al ser un documento físico o digital, lo pueden utilizar como una guía de los procesos y actualizarlo según las necesidades de la entidad.

Igualmente, el encargado de ventas y cobro se verá beneficiado, debido a que, al tener definidos los métodos de cobro aplicables a la compañía, se tiene una idea de las medidas a tomar ante los atrasos de pago de los clientes, en los que existen métodos leves, en los cuales se incluyen llamadas y correos electrónicos que sirven para generar un recordatorio del pago hasta medidas un poco más fuertes como las visitas a los establecimientos y arreglos de pago para intentar de alguna forma recuperar el dinero, hasta el proceso de cobro judicial en caso de que sea casi que imposible para el vendedor.

A nivel empresarial, contar con una política de crédito bien estructurada les permite tener un mayor control sobre las ventas a crédito, no solo en el proceso de generar la venta, sino también, en la parte que podría ser más complicada en algunos casos, la cual sería la parte del cobro, debido a que existen clientes a quienes, por factores externos, se les puede dificultar el pago de las cuotas en el plazo establecido, por lo que las medidas definidas dentro de los

métodos de cobro van a permitir la disminución del riesgo de crédito, así como la disminución de las cuentas por cobrar, permitiendo así contar con un mejor desarrollo económico.

### **Objetivo General**

- Proponer una metodología de cobro por medio de una guía de implementación para la adecuada recuperación de las cuentas a crédito.

### **Objetivos específicos**

- Elaborar una política de crédito, tomando en consideración la parte de contratos, facturas, métodos de cobro y clasificación de los clientes
- Definir el registro de las cuentas por incobrables para que se tenga conocimiento del debido proceso que se debe realizar.
- Ejemplificar el proceso de control de clientes por medio de tablas dinámicas para que la información sea comprensible y de fácil manejo.

### **Desarrollo de la Propuesta**

Se plantea elaborar una política de crédito en la que se incluyen temas tales como la definición de las condiciones del contrato y el proceso de facturación, en las cuales, el cliente estará consciente acerca de lo que debe cumplir y la manera en la que se va a facturar el proceso de la venta, además, como existen clientes con los que se presentan atrasos de pago, lo indicado es definir los métodos de cobro que puede aplicar el encargado de cobro para la pronta recuperación de las deudas atrasadas; por último, ante la posibilidad de incobrabilidad se deben definir clasificaciones en las que se determine cuáles clientes son confiables para la empresa y cuáles representan un riesgo de pérdidas.

Una vez documentados los procesos y condiciones, los dueños contarán con una guía para generar los contratos con condiciones accesibles tanto para la compañía, como para el cliente en los cuales se genere un acuerdo mutuo en el que el cliente se comprometa a realizar los pagos a tiempo, caso contrario, con este documento el encargado de ventas y cobro tendrá acceso a las medidas aplicables, así como una guía de lo que debe realizar en cada uno de los

casos presentados, de manera que se logre, en la medida de lo posible, recuperar las deudas generadas por la venta a crédito.

### **Manual de Políticas de Crédito y Cobro**

El manual está diseñado para llevar un control sobre los clientes a quienes se le vende a crédito, implementando condiciones que el cliente debe cumplir, disminuyendo así el riesgo crediticio de la compañía. Igualmente, en el manual se definen los pasos a seguir desde la elaboración del contrato hasta los métodos aplicables de cobro a la empresa, de ser necesario, además de brindarle una debida clasificación a la cartera de clientes, de esta forma, se obtiene un conocimiento sobre cuáles clientes cumplen con los pagos y a cuáles no se les debería brindar el beneficio de crédito por incumplimientos de pago.

Por otra parte, el manual de políticas de crédito y cobro contiene información, la cual se puede cambiar o bien, actualizar en cualquier periodo que sea considerado necesario, debido a que con el crecimiento de la tecnología se podrían dejar de utilizar formas de pago actuales o que los métodos de cobro definidos ya no sean útiles, incluso, se podría llegar a innovar en la forma en la que se llevan a cabo procesos como, por ejemplo, el de la facturación o una nueva forma de contactar con el cliente, por lo que es indicado que se realice una revisión periódica del manual (definido por la Junta Directiva) para mantener el documento utilizado y que sea una herramienta útil y de apoyo para el personal de la empresa.

### **Política de Crédito**

Dentro de la política de crédito se presentan los lineamientos necesarios para la definición de los procesos a seguir al momento de realizar una venta a crédito, así como las condiciones que se le ofrece al cliente para hacerle frente a su compra; por otro lado, las técnicas determinadas son utilizadas para reflejar el nivel de riesgo de incobrabilidad al que la empresa está expuesta por ofrecerle un crédito a un cliente.

## **Contrato**

Dentro del contrato se debe definir lo siguiente:

- El objetivo del contrato en el cual se definen los convenios entre compañías, en el que se pueden incluir pautas publicitarias, exhibiciones u ofertas
- Datos relevantes de la empresa
- Datos relevantes del cliente
- Desarrollar un listado de los productos, con su precio unitario y el monto total de la compra
- Definir los plazos y cuotas que debe cumplir el cliente al realizar la compra

## **Facturación de Crédito**

Para la elaboración de la facturación a crédito se debe realizar lo siguiente:

En caso de que la empresa sea la que está haciendo visitas a posibles clientes se debe realizar lo siguiente:

- Visita al cliente
- Se descargan los productos que solicite el cliente
- Se le realiza la factura

En caso de que el cliente llame para solicitar la compra de productos se debe realizar lo siguiente:

- El cliente llama a la empresa
- Si el cliente está de acuerdo con las condiciones del contrato se definen los plazos, cuotas y tasa de morosidad.
- Se le factura
- Se le hace la entrega de los productos

Los plazos pueden variar según el tipo de cliente con el que se trate, debido a que, por lo general, el plazo oscila entre los 8 y 30 días, pero para los supermercados existe la excepción con la cual se le brinda hasta 45 días de crédito.

Por otra parte, la cuota dependerá del plazo y la cantidad de productos que se vaya a comprar y la tasa de interés por atraso será del 3% mensual por factura vencida, el cual se aplicará sobre el monto inicial de la deuda.

### **Métodos de Cobro**

Los métodos de cobro son alternativas en las que el encargado de crédito y cobro puede contactar al cliente, son definidos para simplificar los procesos de cobro, por lo que su orden es empleado para iniciar con la metodología más simple en la que solo se notifica que la fecha de pago se acerca, hasta el envío de correos correspondientes al atraso de pago o en caso de que pase un plazo extenso y la deuda sea considerablemente grande, pasar a un proceso legal, cuya finalidad es recuperar el efectivo. Para ello, se pueden emplear los siguientes métodos de cobro:

**Llamada:** se llamará al cliente para notificarle que pronto deberá realizar el pago correspondiente a la cuota establecida.

La llamada deberá realizarse tomando en cuenta que se debe actuar con calma, hablar con un tono de voz moderado y escuchar lo que el cliente tiene que decir, de manera que se pueda controlar la llamada de la mejor manera.

**Correos electrónicos:** se le enviará un correo a los clientes quienes no realizaron el pago en la fecha establecida, además de enviarle un estado de cuenta que refleje el monto del pago y la fecha correspondiente.

Se debe tomar en consideración que el correo debe redactarse en un tono cordial y con cuidado de no tener faltas ortográficas, además de agregar la importancia de realizar el pago, las

consecuencias que podría generar el atraso de pago y adjuntar el estado de cuenta en el que se evidencia el atraso generado.

Visita al cliente: en caso de que el cliente todavía no decida pagar, se le hará una visita con los documentos correspondientes a la factura vencida para que el cliente sepa y se tenga un respaldo por parte de la compañía de que el cliente no ha querido realizar el pago.

La visita deberá ser realizada de forma calmada y al igual que la llamada, utilizar un tono moderado de voz, evitar gestos que puedan ser considerados amenazantes o irrespetuosos para el cliente, además de escuchar atentamente lo que el cliente le quiera comentar, podría ser de ayuda para conocer la razón por la que no ha podido realizar el pago.

Arreglos de pago: en caso de que el cliente no pueda pagar por alguna situación específica, se deberá evaluarla y generar un arreglo de pago que le permita al cliente pagar y, a su vez, que la empresa recupere poco a poco la deuda del cliente.

En este caso se deberá realizar una reunión con el cliente para definir las nuevas cuotas, plazos y porcentaje que pueda pagar el cliente, de manera que quede accesible tanto para el cliente como para la empresa, además de tomar en cuenta que el arreglo de pago es solo para la deuda presente, no un trato diferente para ese cliente.

Cobro judicial: si el cliente definitivamente no ha querido realizar los pagos en un plazo largo de tiempo y ya se aplicaron los métodos definidos anteriormente, se deberá pasar por un proceso de cobro judicial, de manera que se intentará recuperar la totalidad de la deuda o parte de ella, generada por el atraso del cliente.

Posteriormente, se deberá realizar una clasificación de la cartera de clientes, tomando como base los históricos de antigüedad de saldos, de manera que se obtenga un control sobre el tipo de cliente al que se enfrenta la empresa, en caso de que necesite nuevamente alguna venta a crédito. La clasificación es importante porque se tiene el conocimiento acerca de cuáles

clientes no poseen problemas ni atrasos en los pagos y con cuáles de ellos se tiene una complicación al momento de realizar los cobros.

### **Clasificación de los clientes**

Categoría A: cero riesgo. En esta categoría se incluyen aquellos que poseen más de cinco años tratando con la empresa y que nunca han incumplido con los pagos normales. Para estos clientes no existe un porcentaje de provisión definido al momento de generar una venta, dado que los son fieles.

Categoría B: riesgo histórico. Son clientes con valor en el monto de provisión, porque aquellos en esta categoría tienen en su historial algún tipo de incumplimiento en el momento de los pagos de la deuda.

Categoría C: riesgos adicionales. En esta categoría entra cuando el cliente en varias ocasiones presenta incumplimientos de pago, los cuales causan que el riesgo de crédito de la empresa vaya en aumento.

Categoría D: incobrable. Son clientes cuya deuda no se saldó, por lo que se estima una pérdida del 100% o en todo caso, que mayor la parte de la deuda no podrá recuperarse, el cliente entrará en esta categoría cuando la Gerencia lo considere necesario.

### **Registro de una Cuenta por Incobrables**

Adicionalmente, en caso de que exista una cuenta por incobrable se debe realizar un asiento de ajuste correspondiente a la cuenta que se encuentre en cobro judicial, cuyo asiento es el siguiente:

Tabla 6. Registro del deterioro de la cuenta por cobrar.

Cuenta	Concepto	Debe	Haber
XX	Cuenta por cobrar en cobro judicial	XXXX	
XX	Cuenta por cobrar		XXXX
Registro del deterioro de la cuenta por cobrar			

Fuente: elaboración propia, 2024.

De ser necesario, es importante realizar estos tipos de ajustes debido a que es una cuenta cuyo trato es diferente al de una cuenta por cobrar normal, porque en este caso, la empresa agotó las vías por las que pueda recuperar el saldo de la cuenta, teniendo una mayor posibilidad de que dicha cuenta se convierta en una pérdida para la compañía.

### Ejemplificación del Control sobre las Deudas de los Clientes

El control de los clientes es necesario para tener un seguimiento sobre las deudas que poseen, así como prestar atención a los pagos que deben realizar y generar acción ante aquellos quienes están próximos a vencimiento o bien, a quienes presentan un atraso en sus pagos. En la tabla se podrán agregar o eliminar datos de facturas, así como utilizar filtros para ordenar la información, según lo necesite el encargado de cobro y que, de esta manera, tenga un acceso rápido a la información.

Tabla 7. Tabla de clientes con fecha al 1 de diciembre de 2024.

Nombre del cliente	N.º de factura	Monto de la deuda	Fecha de factura	Fecha de vencimiento	Días faltantes o atraso
Momentum	172	98 000	24/10/2024	24/11/2024	-7
Hoy se bebe	012	50 000	15/07/2024	15/08/2024	-108
Súper Cuestamoras	183	207 000	08/11/2024	08/12/2024	7
Centro de distribución	184	3 800 000	14/11/2024	14/12/2024	13

Nombre del cliente	N.º de factura	Monto de la deuda	Fecha de factura	Fecha de vencimiento	Días faltantes o atraso
Arepa House	170	20 000	19/10/2024	19/11/2024	-12
Álvarez	186	620 000	16/11/2024	16/12/2024	15

Fuente: elaboración propia, 2024.

Cabe recalcar que los días faltantes o de atraso se determinan tomando en consideración la fecha de vencimiento y la fecha al día de hoy, la cual para efectos del estudio se eligió el primero de diciembre, para conocer cuántos días le quedan al cliente para saldar su cuenta o si el encargado de cobro empieza a aplicar los métodos de cobro para la debida recuperación de la cuenta. Además, para que el uso de la tabla sea efectivo, se recomienda, cinco días antes del vencimiento de la factura, realizar una llamada como motivo de recordatorio o bien, que si el cliente presenta algún problema de pago se pueda resolver con anticipación.

Por otra parte, la empresa debe poseer un cuadro de clasificación de la clientela disponible, el cual pueda manipular según lo necesario. En este caso, sería un tipo de tabla dinámica en la que agreguen o eliminen clientes, así como utilizar filtros para encontrar u ordenar la información, según sea necesario y que, de esta manera, se tenga un mejor control sobre los clientes actuales.

La tabla se deberá elaborar tomando como base los datos incluidos dentro de los documentos de antigüedad de saldos, en la cual se tome el nombre del cliente y se analizar si el cliente cumple con los pagos o bien, si presenta algún tipo de atraso y con base en esto, clasificarlos de la letra A a la D. Asimismo, la tabla deberá actualizarse mensualmente para que la información de la tabla sea la más precisa.

Tabla 8. *Ejemplo de la clasificación de clientes.*

Código	Nombre del cliente	Clasificación	Observación
2	Momentum	Clasificación B	Presenta un atraso de 1-30 días
93	Hoy se bebe	Clasificación D	Presenta un atraso de 91-120 días
125	Súper Cuestamoras	Clasificación A	
118	Centro de distribución	Clasificación A	
229	Arepa House	Clasificación B	Presenta un atraso de 1-30 días.
232	Álvarez	Clasificación A	

Fuente: elaboración propia, 2024.

### **Flujo de caja mensual**

Se propone elaborar, con base en la revisión, un esquema mensual de flujo de caja, el cual consiste en determinar cuáles son los gastos y pagos de obligaciones que, por lo general, realiza la empresa, entre los que se encuentran los gastos públicos, salarios, alquileres y prestamos, entre otros, de esta manera, se puede determinar un aproximado sobre cuánto dinero se van a necesitar, además de añadir alrededor de 200 o 300 mil colones adicionales para gastos imprevistos, así, la empresa tendrá el conocimiento de cuánto es el mínimo de ingresos que deben percibir al mes.

### **Desglose de los Gastos Pagados por Adelantado**

Así mismo, la compañía debería incorporar en sus notas a los estados financieros, un desglose de los gastos pagados por adelantado, los cuales se definieron como gastos de apertura, dentro de los que se incluyeron los de remodelación, transporte y publicidad, entre otros, de manera que se conozcan los datos que conforman la cuenta. En este caso se deben desglosar de la siguiente manera:

## Gastos pagados por anticipado

La cuenta de pagos por anticipado se detalla de la siguiente manera:

	2024	2023
Remodelación	XXXX.xx	XXXX.xx
Transporte	XXXX.xx	XXXX.xx
Publicidad	XXXX.xx	XXXX.xx
Otros	XXXX.xx	XXXX.xx
<b>Total:</b>	<b>XXXX.xx</b>	<b>XXXX.xx</b>

## Presupuesto

Tabla 9. *Términos de la contratación.*

Profesional	Objetivo de la contratación	Costo
Especializado en informática	Elaboración de las tablas dinámicas con la información correspondiente a los clientes Capacitar al personal de la empresa en el uso de las tablas.	25 000 colones x hora

Fuente: elaboración propia, 2024.

## Cronograma de actividades

Tabla 10. *Cronograma de actividades.*

Cronograma de actividades	Semana			
	1	2	3	4
Presentar a los dueños la propuesta de la política de crédito	X			
Indicar qué información deben contener las tablas dinámicas	X			
Se aprueban las propuestas	X			
Se realiza la revisión de la política de crédito		X		
Se inicia el desarrollo y clasificación de la clientela		X		
Se corrobora que los filtros de las tablas dinámicas funcionen correctamente				X

Cronograma de actividades	Semana			
	1	2	3	4
Día de capacitación			X	
Se oficializa el uso de la política de crédito y las tablas de control de clientes para las operaciones de la empresa				X

Fuente: elaboración propia, 2024.

## Anexos

### Anexo 1. Estado Flujo de Efectivo

**SAMYORK S.A.**  
**ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO**  
**AL 31 DE MARZO 2024**

	<b>mar-24</b>	<b>dic-23</b>
<b>ÁCTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>		
Utilidad del Período	€ 13 697 735	€ 102 087 895
Ajuste para conciliar la Utilidad con el efectivo (usado) Obtenido		
Depreciaciones	484 049	1 936 194
<b>CAMBIOS EN ACTIVOS Y PASIVOS COMPARATIVOS</b>		
Cuentas por Cobrar Netas	12 501 265	(36 686 097)
Inventarios	(3 816 312)	43 584 773
Gastos Pagados por Adelantado	3 706 345	(166 785 513)
Documentos por Pagar	-	-
Cuentas por Pagar	(1 243 779)	9 965 544
Impuestos por Pagar	(10 361 223)	3 378 409
Retenciones por Pagar	-	-
Provisiones	(730 366)	1 223 609
<b>EFFECTIVO NETO OBTENIDO (USADO) EN OPERACIONES</b>	<b>€ 14 237 715</b>	<b>€ (41 295 186)</b>
<b>ACTIVIDADES DE INVERSION</b>		
Activo Fijo Consolidado	€ -	€ (1 580 640)
<b>EFFECTIVO NETO USADO EN INVERSION</b>	<b>€ -</b>	<b>€ (1 580 640)</b>
<b>ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>		
Hipotecas por Pagar	€ -	€ 78 580 506
<b>EFFECTIVO OBTENIDO (USADO) EN FINANCIAMIENTO</b>	<b>-</b>	<b>78 580 506</b>
Aumento (Disminución) Neto en Efectivo	<b>€ 14 237 715</b>	<b>€ 35 704 680</b>
Efectivo al Inicio del Año	<b>€ 56 292 716</b>	<b>€ 20 588 035</b>
Efectivo al Final del Año	<b>€ 70 530 431</b>	<b>€ 56 292 716</b>

Las Notas a los Estados Financieros son parte Integral de los mismos

## Anexo 2. Preguntas dirigidas al personal de la empresa

Preguntas planteadas para el personal de la empresa			
	Sí	No	Observación
1- ¿Conoce usted de qué trata la NIC 7 “Estados de Flujo de Efectivo”?			
2- ¿Conoce la importancia de la aplicación de la NIC 7 “Estados de Flujo de Efectivo”?			
3- ¿Considera usted que el tipo de cambio es influyente sobre los ingresos en efectivo de la empresa?			
4- ¿Considera usted que la elaboración del estado de flujo de efectivo es influyente en la toma de decisiones?			
5- ¿Considera usted que es de importancia convertir las transacciones de moneda extranjera a nacional?			
6- ¿Conoce usted los elementos o cuentas que se deben tomar en cuenta al momento de elaborar el flujo de efectivo?			
7- ¿Considera usted que el control sobre los ingresos y egresos es influyente en la liquidez?			
8- ¿Considera usted que existe un buen control sobre los ingresos y egresos del efectivo?			
9- ¿Se maneja un saldo mínimo en la cuenta de cajas?			
10- ¿Se tiene algún plan estratégico en caso de que exista un problema de liquidez?			
11- ¿Se le realiza algún estudio sobre los clientes antes de brindarles el beneficio de crédito?			

12- ¿Considera usted que la recuperación de las cuentas por cobrar es influyente en la economía de la empresa?			
13- ¿Cuenta la empresa con libros o reportes de ventas para llevar un control sobre las ventas a contado y crédito?			
14- ¿Cuenta la empresa con métodos de cobro?			
15- Si la respuesta anterior es sí. ¿Han resultado factibles?			
16- ¿Cuenta la empresa con una política de crédito?			
17- ¿Considera usted que las políticas de crédito son necesarias para tener un control sobre las ventas a crédito?			
18- ¿Considera usted que la liquidez obtenida por la empresa satisface las metas planteadas por la compañía?			
19- ¿Cuentan con plazos de crédito establecidos, tomando como base el nivel de cumplimiento de pago del cliente?			
20- ¿Cuenta la empresa con tasas de morosidad?			

### Anexo 3. Análisis documental del cuestionario dirigido al dueño N.º 1 de la empresa

UIA

Vicerrectoría Académica

Escuela de Ciencias Económicas

Contaduría Pública

El presente cuestionario es elaborado para temas de investigación de grado de Licenciatura denominado “Evaluación de las cuentas que conforman el Estado de Flujo de Efectivo por medio de la información financiera y lineamientos de la NIC7 para determinar la situación financiera de la empresa Samyork S. A. al cierre de marzo de 2024”, cuyas respuestas e información brindada se utilizará únicamente con fines académicos, de antemano se les agradece la ayuda brindada.

Instrucciones:

Se presentarán a continuación, una serie de preguntas, en las cuales se debe seleccionar la respuesta que se adecúa a la situación de la empresa y brinde una observación si lo considera necesario.

Cuestionario dirigido a los dueños de la empresa			
	Sí	No	Observación
1- ¿Conoce usted de qué trata la NIC 7 “Estado de Flujos de Efectivo”?	X		
2- ¿Conoce la importancia de la aplicación de la NIC 7 “Estados de Flujo de Efectivo”?	X		
3- ¿Considera usted que el tipo de cambio es influyente sobre los ingresos en efectivo de la empresa?	X		
4- ¿Considera usted que el control sobre los ingresos y egresos es influyente en la liquidez?	X		

5- ¿Considera usted que existe un buen control sobre los ingresos y egresos del efectivo?	X		
6- ¿Se maneja un saldo mínimo en la cuenta de cajas?		X	
7- ¿Se tiene algún plan estratégico en caso de que exista un problema de liquidez?		X	
8- ¿Se le realiza algún estudio sobre los clientes antes de brindarles el beneficio del crédito?	X		
9- ¿Considera usted que la recuperación de las cuentas por cobrar es influyente en la economía de la empresa?	X		Sí, porque una venta a crédito es una venta a medias, nosotros entregamos el producto, pero ahora es nuestra obligación recuperar ese dinero que nos deben.
10- ¿Cuenta la empresa con métodos de cobro?	X		
11- Si la respuesta anterior es sí. ¿Han resultado factibles?	X		
12- ¿Cuentan con plazos de crédito establecidos, tomando como base el nivel de cumplimiento de pago del cliente?	X		
13- ¿Cuenta la empresa con tasas de morosidad?		X	

#### Anexo 4. Análisis documental del cuestionario dirigido al dueño N.º 2 de la empresa

UIA

Vicerrectoría Académica

Escuela de Ciencias Económicas

Contaduría Pública

El presente cuestionario es elaborado para temas de investigación de grado de Licenciatura denominado “Evaluación de las cuentas que conforman el Estado de Flujo de Efectivo por medio de la información financiera y lineamientos de la NIC7 para determinar la situación financiera de la empresa Samyork S. A. al cierre de marzo de 2024”, cuyas respuestas e información brindada se utilizará únicamente con fines académicos, de ante mano se les agradece la ayuda brindada.

Instrucciones:

Se presentarán a continuación, una serie de preguntas, en las cuales se debe seleccionar la respuesta que se adecúa a la situación de la empresa y brinde una observación si lo considera necesario.

Cuestionario dirigido a los dueños de la empresa			
	Sí	No	Observación
1- ¿Conoce usted de qué trata la NIC 7 “Estado de Flujos de Efectivo”?	X		
2- ¿Conoce la importancia de la aplicación de la NIC 7 “Estados de Flujo de Efectivo”?	X		
3- ¿Considera usted que el tipo de cambio es influyente sobre los ingresos en efectivo de la empresa?	X		
4- ¿Considera usted que el control sobre los ingresos y egresos es influyente en la liquidez?	X		Pienso que sí, eso no se controla, se quiebra la empresa y ni siquiera va a haber dinero para

			pagar lo que deben o para liquidar al personal.
5- ¿Considera usted que existe un buen control sobre los ingresos y egresos del efectivo?	X		
6- ¿Se maneja un saldo mínimo en la cuenta de cajas?		X	
7- ¿Se tiene algún plan estratégico en caso de que exista un problema de liquidez?		X	
8- ¿Se le realiza algún estudio sobre los clientes antes de brindarles el beneficio del crédito?	X		
9- ¿Considera usted que la recuperación de las cuentas por cobrar es influyente en la economía de la empresa?	X		
10- ¿Cuenta la empresa con métodos de cobro?	X		Por ahora, al vendedor le dijimos que debe llamar cuando se acercan las fechas de pago y que en caso de que todavía no hagan el pago y ya se genere un atraso, es mejor que lleve la factura como evidencia y lo vaya a cobrar al establecimiento del cliente.
11- Si la respuesta anterior es sí. ¿Han resultado factibles?	X		
12- ¿Cuentan con plazos de crédito establecidos, tomando como base el nivel de cumplimiento de pago del cliente?	X		
13- ¿Cuenta la empresa con tasas de morosidad?		X	

## Anexo 5. Análisis documental del cuestionario dirigido al contador N. °1 de la empresa

UIA

Vicerrectoría Académica

Escuela de Ciencias Económicas

Contaduría Pública

El presente cuestionario es elaborado para temas de investigación de grado de Licenciatura denominado “Evaluación de las cuentas que conforman el Estado de Flujo de Efectivo por medio de la información financiera y lineamientos de la NIC7 para determinar la situación financiera de la empresa Samyork S. A. al cierre de marzo de 2024”, cuyas respuestas e información brindada se utilizará únicamente con fines académicos, de ante mano se les agradece la ayuda brindada.

Instrucciones:

Se presentarán a continuación, una serie de preguntas, en las cuales se debe seleccionar la respuesta que se adecúa a la situación de la empresa y brinde una observación si lo considera necesario.

Cuestionario dirigido a los contadores de la empresa			
	Sí	No	Observación
1- ¿Considera usted que la elaboración del estado de flujo de efectivo es influyente en la toma de decisiones?	X		
2- ¿Considera usted que el tipo de cambio es influyente sobre los ingresos en efectivo de la empresa?	X		
3- ¿Considera usted que es de importancia el convertir las transacciones de moneda extranjera a nacional?	X		

4- ¿Conoce usted los elementos o cuentas que se deben tomar en cuenta al momento de elaborar el flujo de efectivo?	X		Tengo una idea de lo que va en cada actividad, pero en caso de que me toque hacer el estado de flujo de efectivo prefiero revisar la Norma.
5- ¿Considera usted que el control sobre los ingresos y egresos es influyente en la liquidez?	X		
6- ¿Considera usted que existe un buen control sobre los ingresos y egresos del efectivo?	X		
7- ¿Se maneja un saldo mínimo en la cuenta de cajas?		X	
8- ¿Se tiene algún plan estratégico en caso de que exista un problema de liquidez?		X	
9- ¿Se le realiza algún estudio sobre los clientes antes de brindarles el beneficio del crédito?	X		
10- ¿Cuenta la empresa con libros o reportes de ventas para llevar un control sobre las ventas a contado y a crédito?	X		
11- ¿Cuenta la empresa con una política de crédito?		X	
12- ¿Considera usted que las políticas de crédito son necesarias para tener un control sobre las ventas a crédito?	X		
13- ¿Considera usted que la liquidez obtenida por la empresa satisface las metas planteadas por la compañía?	X		De momento estamos recuperando la inversión inicial, pero los números del año pasado y de este año marchan según lo esperado.
14- ¿Cuentan con plazos de crédito establecidos, tomando como base el nivel de cumplimiento de pago del cliente?	X		

15- ¿Cuenta la empresa con tasas de morosidad?		X	Esto es un riesgo porque los clientes no se sienten en la obligación de realizar los pagos.
--	--	---	---

## Anexo 6. Análisis documental del cuestionario dirigido al contador N.º 2 de la empresa

UIA

Vicerrectoría Académica

Escuela de Ciencias Económicas

Contaduría Pública

El presente cuestionario es elaborado para temas de investigación de grado de Licenciatura denominado “Evaluación de las cuentas que conforman el Estado de Flujo de Efectivo por medio de la información financiera y lineamientos de la NIC7 para determinar la situación financiera de la empresa Samyork S. A. al cierre de marzo de 2024”, cuyas respuestas e información brindada se utilizará únicamente con fines académicos, de ante mano se les agradece la ayuda brindada.

Instrucciones:

Se presentarán a continuación, una serie de preguntas, en las cuales se debe seleccionar la respuesta que se adecúa a la situación de la empresa y brinde una observación si lo considera necesario.

Cuestionario dirigido a los contadores de la empresa			
	Sí	No	Observación
1- ¿Considera usted que la elaboración del estado de flujo de efectivo es influyente en la toma de decisiones?	X		
2- ¿Considera usted que el tipo de cambio es influyente sobre los ingresos en efectivo de la empresa?	X		
3- ¿Considera usted que es de importancia el convertir las transacciones de moneda extranjera a nacional?	X		

4- ¿Conoce usted los elementos o cuentas que se deben tomar en cuenta al momento de elaborar el flujo de efectivo?	X		
5- ¿Considera usted que el control sobre los ingresos y egresos es influyente en la liquidez?	X		
6- ¿Considera usted que existe un buen control sobre los ingresos y egresos del efectivo?	X		
7- ¿Se maneja un saldo mínimo en la cuenta de cajas?		X	
8- ¿Se tiene algún plan estratégico en caso de que exista un problema de liquidez?		X	
9- ¿Se le realiza algún estudio sobre los clientes antes de brindarles el beneficio del crédito?		X	
10- ¿Cuenta la empresa con libros o reportes de ventas para llevar un control sobre las ventas a contado y a crédito?	X		
11- ¿Cuenta la empresa con una política de crédito?		X	
12- ¿Considera usted que las políticas de crédito son necesarias para tener un control sobre las ventas a crédito?	X		
13- ¿Considera usted que la liquidez obtenida por la empresa satisface las metas planteadas por la compañía?	X		
14- ¿Cuentan con plazos de crédito establecidos, tomando como base el nivel de cumplimiento de pago del cliente?	X		
15- ¿Cuenta la empresa con tasas de morosidad?		X	Ellos no sienten que tengan que pagar a tiempo, porque, a fin de cuentas, no les hacen nada más que cambiar los plazos en caso de que pidan otra venta a crédito.

## Anexo 7. Análisis documental de la entrevista dirigida al contador externo de la empresa.

UIA

Vicerrectoría Académica

Escuela de Ciencias Económicas

Contaduría Pública

La presente entrevista es elaborada para el tema de investigación de grado de Licenciatura denominado “Evaluación de las cuentas que conforman el Estado de Flujo de Efectivo por medio de la información financiera y los lineamientos del a NIC 7 para determinar la situación financiera de la empresa Samyork S. A. al cierre de marzo de 2024”, cuyas respuestas e información brindada se utilizará únicamente con fines académicos, de ante mano se les agradece la ayuda brindada.

Instrucciones:

Se presentará a continuación, una serie de preguntas, las cuales serán de ayuda para complementar la información obtenida en los cuestionarios realizados.

Entrevista dirigida a los contadores de la empresa	
Pregunta	Observación
1- ¿Qué tipo de análisis se realiza actualmente sobre el estado de flujo de efectivo?	
2- ¿Cómo piensa que se podría utilizar los estados de flujo de efectivo para mejorar la toma de decisiones?	Como muestra, las entradas y salidas del efectivo nos ayudan en la toma de decisiones para saber la cantidad de efectivo que podemos utilizar en el momento del mes, tanto para inversiones o compras o gastos específicos que trabajemos al contado.
3- ¿Qué información del estado de flujo de efectivo considera útil?	Bueno, considero que toda información es de suma importancia, ya que nos brinda un

	análisis importante en los activos y pasivos de la empresa.
4- ¿Por qué cree usted que la Norma considera necesaria la clasificación de las cuentas según su actividad correspondiente?	Yo considero que es importante debido a que la información se comprende mejor al estar clasificada y ese orden es de gran ayuda para poder elaborar un correcto análisis.
5- ¿Cuál actividad considera que tiene más influencia sobre la empresa? ¿Por qué?	Para mí serían las actividades de operación, porque una de las cuentas más importantes serían las variaciones de las cuentas por cobrar, porque de esto depende el flujo de efectivo de la empresa.
6- En caso de que la empresa tenga algún tipo de problema de liquidez. ¿Qué harían?	Bueno, de momento no hemos tenido problemas de liquidez, pero si llegase a suceder, primero buscaríamos por qué se está generando dicho problema y mientras se soluciona, tendríamos que habilitar una línea de crédito que tenemos con el banco o bien, los socios también podrían hacer un aporte a la empresa.
7- ¿Qué uso se les brinda a los libros de venta de la empresa?	Los libros de ventas nos ayudan en el conocimiento de ver los movimientos de contado y crédito de las ventas, entonces con esta información podemos hasta llevar una estadística mensual de las ventas, donde vean los cambios que se generan.
8- ¿Qué opina usted acerca de implementar una política de crédito?	Me parece importante, porque toda empresa debería tener una política de crédito, porque con eso se puede tener un mayor control sobre las cuentas por cobrar.

<p>9- ¿Qué métodos de cobro utiliza la compañía para recuperar las ventas a crédito?</p>	<p>Existe una persona encargada del crédito y cobro, la misma se dedica a llamar y pasar estados de cuenta para hacer el cobro, de igual manera, existe la posibilidad de que cuando se sale a hacer ruta, se le dan las facturas vencidas al vendedor, quien es el mismo que hace el cobro y hasta ahí hemos llegado por ahora.</p>
--	--

## Referencias Bibliográficas

- Abolacio, M. (2021). *Plan General de Contabilidad. ADGD0308*. (1 ed.). España: IC Editorial.
- Acebrón, M., Román, J., Hernández, J. & Meseguer, P. (2024). *Técnicas contables*. (1 ed.) Macmillan Iberia, S. A. de [https://elibro.net/es/ereader/bibliouia/267632?fs\\_q=contabilidad&prev=fs](https://elibro.net/es/ereader/bibliouia/267632?fs_q=contabilidad&prev=fs)
- Arias, G. (2018). *Propuesta de mejora a la gestión financiera para una empresa de comercialización de artículos deportivos*. Universidad de Costa Rica, Costa Rica.
- Blank, L. y Tarquien, A. (2020). *Ingeniería económica*. (8 ed.). México: Editorial McGraw-Hill Interamericana
- Casteñeda, R. (2021). *Flujo de caja como herramienta financiera para mejorar la liquidez de la empresa comercializadora exportadora INBC SRL, Lambayeque 2019*. Universidad Señor de Sipán, Perú.
- Chiang, L. (2017). *Propuesta de un sistema para optimizar el flujo de caja de AMDE Computers Corporation, S. A.* Universidad de Costa Rica, Costa Rica.
- Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (CINIF). (2023). *Normas de información financiera (NIF) 2023*. (1 ed.). Instituto Mexicano de Contadores Públicos. de [https://elibro.net/es/ereader/bibliouia/230103?fs\\_q=Contabilidad&prev=fs](https://elibro.net/es/ereader/bibliouia/230103?fs_q=Contabilidad&prev=fs)
- Cubero, G. (2020). *Diseño de un modelo de administración del flujo de efectivo para optimizar la toma de decisiones financieras en la empresa Mainieri y Torres S. A.* Universidad de Costa Rica, Costa Rica.
- Gaviria (2020). *El incumplimiento de la obligación: configuración y remedios del acreedor*. Colombia: Ediciones UNAULA.
- Hernández, R. y Mendoza, C. (2023). *Metodología de la investigación*. (2 ed.). México: Editorial McGraw-Hill Interamericana

IFRS (2016). *NIC 7. Estados de Flujo de Efectivo*. IFRS Foundation.

Laber. W., León, J. y Ramos. R. (2021). *Contabilidad para no contadores: una forma rápida y sencilla de entender la contabilidad* (3 ed.) Colombia: ECOE Ediciones.

Lázaro (2021). *Implementación de un flujo de caja con incidencia en la liquidez para la toma de decisiones de la empresa Innova ambiental S. A. de Lima – Perú en el periodo 2019*. Universidad Ricardo Palma, Perú.

Macías, M. (2020). *Guía del gerente financiero: desde el diagnóstico hasta la toma de decisiones*. Colombia: ECOE Ediciones. de [https://elibro.net/es/ereader/bibliouia/137823?fs\\_q=Gu%C3%ADa\\_del\\_gerente\\_financiero&prev=fs](https://elibro.net/es/ereader/bibliouia/137823?fs_q=Gu%C3%ADa_del_gerente_financiero&prev=fs)

Marcio, S. y González, O. (2019). *Contabilidad Administrativa II*. (1 ed.). México: Editorial McGraw-Hill Interamericana.

Merlo, M. et al. (2021). *Análisis financiero integral. Teoría y práctica*. Colombia: Alpha Editorial S. A. de [https://www.google.co.cr/books/edition/An%C3%A1lisis\\_financiero\\_integral/HzJ7EA-AAQBAJ?hl=es&gbpv=1](https://www.google.co.cr/books/edition/An%C3%A1lisis_financiero_integral/HzJ7EA-AAQBAJ?hl=es&gbpv=1)

Morales, A. (2016). *Propuesta de estrategia para el manejo del flujo de caja, enfocada en el capital de trabajo para tres de las subsidiarias de una empresa transnacional de productos médicos*. Universidad de Costa Rica, Costa Rica.

Obando, M. y Castillo, M. (2018). *Propuesta para mejorar el flujo de caja en el proceso de tesorería como herramienta financiera en el laboratorio farmacéutico ABC S. A.S. para el año 2019*. Universidad Católica de Colombia, Colombia.

Pesántez, H. (2021). *Implementación de la herramienta financiera de flujo de efectivo para el manejo óptimo de la liquidez de la empresa centro de ingeniería automotriz Henicar SA*. Universidad Politécnica Salesiana, Ecuador.

- Pilar, R., Levano, J. y Pérez, K. (2018). *El flujo de efectivo y el rendimiento financiero de la empresa BATA del distrito de Miraflores periodo 2016-2017*. Universidad Nacional de Callao, Perú.
- Ross, S. (2022). *Finanzas Corporativas*. México: Editorial Mc Graw-Hill Interamericana.
- Salas, L. (2020). *Gestión para manejo eficiente del flujo neto de efectivo basado en el capital de trabajo para la empresa Grupo Fénix AECO BIM VDC Consultores en Tecnologías para la Construcción S. A. y su impacto proyectado en el crecimiento y expansión para el año 2020*. Universidad Latina de Costa Rica, Costa Rica.
- Silva, F. y Zapata, A. (2022). *La NIC 7 y su incidencia en la liquidez en la empresa DL VARKOO E.I.R.L., periodo 2021*. Universidad tecnológica del Perú, Perú.
- Sun, H. (2017). *Propuesta de plan financiero para la mejora de la situación de la cadena Mayorista Consumo Easy S. A. para el periodo 2017*. Universidad de Costa Rica, Costa Rica.
- Tabakman, D. et al. *Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios. Conceptos Fundamentales*. (1 ed.) Argentina. Editorial Nobuko.
- Torres, A. y Blas, V. (2019). *Nic 7 Estado de flujos de efectivo y su impacto en la gestión financiera, en las empresas industriales de pintura en Lima, año 2018*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Perú.
- Trejo, K. (2021). *Fundamentos de metodología para la realización de trabajos de investigación*. (1 ed.). Editorial Parmenia, México.