



Gestión de cuentas por cobrar y las políticas de cobro en el sector acuícola

Tania Lisette Vera Del Pezo

Universidad Estatal Península de Santa Elena

Facultad Ciencias Administrativas

Carrera de Contabilidad y Auditoría

Unidad de Integración Curricular II

Tutor: Ing. Verónica Janet Benavides Benítez

Octubre 2020.





Resumen

El presente ensayo explicativo presenta las adecuadas políticas de cobranzas para otorgar a los clientes al realizar una venta a crédito que posterior ocasiona cuentas por cobrar en las empresas del sector acuícola, de tal manera que, ayude a tener un mejor control en el otorgamiento de sus ventas y recuperación de la misma que facilite una cobranza exitosa, así mismo se realizó un caso simulado de una empresa acuícola con políticas mal establecidas llegando a la conclusión que si los cobros no se realizan de forma correcta, la empresa no puede continuar con sus actividades debido a que estos ayudan a financiar tanto a los gastos administrativos como a los costos de la producción.

Palabras clave: Políticas de cobro, Ventas a crédito, Cuentas por cobrar, Control.

Firma Estudiante

Vera Del Pezo Tania Lissette

Firma Tutor

Ing. Benavides Benítez Verónica Janet

Gestión de cuentas por cobrar y las políticas de cobro en el sector acuícola



Las cuentas por cobrar a nivel mundial es uno de los factores que afectan la rentabilidad de las empresas, debido a que el sector económico o medio empresarial se ha desarrollado de tal manera que estas se ven obligadas a disminuir las políticas de crédito y cobro para obtener un mejor ingreso en relación a las ventas de mercaderías, bienes o servicios que se le ofrecen al comprador, sin medir que estas ofertas traen mayores problemas por la morosidad de los clientes al no cumplir con el pago de las deudas adquiridas.

Por tanto, el ensayo tiene como objetivo reconocer las políticas de cobro que deben ser utilizadas al realizar una venta a crédito que posterior ocasiona cuentas por cobrar, a través de estrategias de cobro se garantiza la maximización del patrimonio y la reducción del riesgo de una crisis financiera en el sector acuícola. La idea a defender planteada señala que, con el reconocimiento de las políticas de cobro se contribuirá a un adecuado control de las cuentas por cobrar con el fin de minimizar los riesgos de crédito y facilitar una cobranza exitosa, el trabajo se respalda con opiniones de varios autores para analizar cada uno de sus apartados con el objeto de evidenciar la tesis planteada.

Por último, para cumplir con el objetivo del trabajo, se ha estructurado en tres bloques, en principio se analizaron las teorías de varios autores, seguido, se reconocieron las políticas de cobro que deben ser utilizadas en el sector acuícola, así mismo se realizó un caso simulado tanto de escenarios reales como idóneos acerca de las políticas de cobro, finalmente las conclusiones y recomendaciones respectivas.

Problemática de las empresas frente a las cuentas por cobrar



Hoy en día las empresas presentan situaciones de no contar con un buen control de los pagos de anticipos recibidos por parte de los clientes, por ende, ocasiona errores al momento de realizar las cobranzas y molestia de algunos clientes. Por tal razón, las cuentas por cobrar, como cualquier otro activo de una organización, deben administrarse apropiadamente para que cumplan su función de incrementar las ventas sin que su costo se eleve, al definir una política de cobro no es fácil y esta afecta al desempeño general de una compañía.

Según los autores hacen énfasis a los riesgos, debido a que estos son los escenarios económicos adversos que afectan la capacidad de pago de los clientes a quienes se le ha realizado la venta, si la empresa no cuida sus altos niveles de recuperación y cobranza, llegaría a obtener como consecuencia una cartera vencida y posiblemente incobrable, esto podría conllevar un riesgo de deterioro (Ávila y López , 2020).

Los problemas que surgen en las entidades del país de Ecuador, es que la empresa de distribución de productos no tiene conocimiento de la liquidez, pues no efectúa un correcto análisis de los ratios financieros y el periodo de cobro es extenso para el regreso del efectivo. (Ortiz Taipe et al., 2020, p. 14)

El trabajo busca enfocarse en las empresas del sector acuícola que al otorgar crédito a un nuevo cliente, debe realizar un análisis cuidadoso con información fidedigna del cliente que le permita decidir si éste es sujeto de crédito, ya que de no hacerlo se corre el riesgo de caer en cuentas incobrables, que vienen a reducir las ganancias, es así que una revisión del rubro de cuentas por cobrar buscará beneficiar a este sector para que pueda evidenciar de forma más clara y específica, por lo tanto, el problema que surge es la falta de una adecuada



política de cobros, porque no mide pertinentemente los días de plazo que se otorgan a los clientes.

Bases Teóricas

De acuerdo con los autores es de vital importancia para el bienestar de las empresas elaborar políticas de crédito eficaz, que permitan seleccionar a los buenos clientes, debido a que estos son los que van a adquirir los bienes o servicios y realizan el pago conforme a las reglas de la entidad, así como definir un proceso eficiente de cobranza, que permita convertir las cuentas por cobrar en dinero en efectivo para la firma (Izar Landeta y Ynzunza Cortés, 2017).

Por otra parte, la falta de políticas de cobro en las empresas del sector acuícola, la adquisición de un producto a crédito puede ocasionar que exista riesgo tanto para las empresas como clientes de no cumplir con sus obligaciones de pago, de tal manera que este hecho puede generar pérdidas económicas o crear carteras vencidas, por tanto, esta situación suscitaría una pérdida para ambas partes, es decir, para este tipo de actividades no existiría la posibilidad de recuperación de dichas obligaciones y los clientes tendrían malas referencias para futuros créditos.

Para Ortiz Taipe et al. (2020) “Las cuentas por cobrar son ocasionadas por las ventas realizadas al crédito y por préstamos otorgados a los empleados, son debitadas cuando se efectúa el cobro respectivo” (p. 16). Generalmente la gestión de cobranza en el sector de larvicultura es realizada por un solo responsable cuya función es dar seguimiento a los clientes para sus respectivos cobros al vencimiento del crédito, por lo regular estas compañías tienen como políticas de cobro otorgar a sus clientes entre 70 a 90 días plazo, de



manera que, el período de morosidad se considera a partir de los 20 días del vencimiento de la factura.

Desde el punto de vista de los autores expresan que, el dinero en la actualidad se convierte en el gestor de la economía mundial, la razón de existir de las compañías con fines de lucro, mueve el mundo a través de su cadena de producción y consumo, creando la relación de cliente (Jordán Armijos et al., 2018).

Como bien afirman los autores, varias empresas por lo general no dan el seguimiento adecuado a sus clientes por la falta de procesos eficientes que le ayude a tener el control adecuado, entre las cosas que se deben evitar es otorgar crédito de manera acelerada, es decir, se deben establecer políticas de cobro claras que especifiquen los criterios para otorgarlo, así como el plazo para los pagos y la fecha de saldos vencidos (Mera Rivera y Ordoñez Vivero, 2017).

Como enfatizan los autores, la gestión de cobro requiere de información que asegure la estabilidad económica y financiera del sector acuícola es por ello que se debe disponer de procesos apropiados que permitan generar mecanismos de dirección y corrección, por tanto, las políticas de cobro es la mejor estrategia que una empresa puede tener (Leal Fica et al., 2017).

Por ello, una empresa indiferente a la actividad que realice, al realizar una venta de bienes automáticamente está generando un crédito, al efectuar esta acción se corre el riesgo que la promesa de pago en el futuro no se cumpla por parte de los clientes, debido a que no existe la seguridad que esto se ejecute, es por ello que se deben elaborar mecanismos de dirección y corrección.



Situación actual del sector acuícola frente al covid-19

El sector Acuícola en los últimos años ha crecido de manera acelerada y se esperaba que Ecuador alcance el primer lugar como exportador de camarones en el corto plazo, debido a la situación que se está viviendo actualmente con relación al covid-19 a nivel mundial, existe el desconocimiento debido al comportamiento que va a tener este sector para los próximos años.

Existen compañías que mantienen una distribución a nivel mundial de su producto gracias a la comercialización entre las compañías pertenecientes a grupos de las que forma parte. Considerando que la demanda del camarón experimentó cambios a medida que ciertos mercados están en proceso de reapertura y otros continúan afectados por el coronavirus (GlobalRatings Calificadora de Riesgos S.A., 2020).

La situación actual del país provocada por la pandemia obliga a una proyección de ingresos para el presente año menor que el anterior e interrumpe el crecimiento continuo de las empresas. Para GlobalRatings Calificadora de Riesgos S.A. (2020) "Se proyecta un descenso en los ingresos del orden del 13% y se estima una recuperación al 2021 con un crecimiento del 10%, de tal forma que ese año prácticamente se alcanzaría el nivel de ventas de 2018" (p. 2).

Por consiguiente, la emergencia sanitaria que atraviesa el país y el mundo no vislumbra un final y las consecuencias económicas son difíciles de proyectar, pensar en el largo plazo es más complejo aun dado que el escenario económico que se llegue a plantear después de la pandemia es casi imposible de predecir.

A causa de esto las empresas han demostrado fortalezas, a través de los cambios implementados y utilizar recursos propios que brinden apoyo financiero suficiente para



desenvolverse correctamente en épocas de crisis, aunque muchas empresas de este sector vieron la necesidad de cerrarlos por un tiempo indefinido y otros cesaron su actividad de forma definitiva.

Por otra parte, las cuentas que las empresas tienen por cobrar cada vez se prolongan aún más, como se mencionó anteriormente la crisis que ha dejado la pandemia trajo consecuencias, sobre todo el retraso de cobros y pagos, si la empresa no ha establecido políticas de cobro, es el mejor momento de elaborarlas, porque el flujo de las operaciones de crédito y cobranza funcionan sin importar el lugar y el momento.

Políticas de Cobro

Las políticas de cobro comprenden actividades que conllevan la decisión de conceder ventas a créditos a clientes y aquellas que ayudan a recuperarlas, para que permita elevar al máximo el rendimiento de la inversión realizada, además de ello, para que las empresas ofrezcan a sus clientes las mejores ofertas y diferentes formas de pago, garantizando mantener la cartera de clientes y a la vez atraer nuevos. Para Ugando Peñate et al. (2019) “Cuando una empresa vende un bien y un servicio, está en la capacidad de exigir su pago en efectivo o bien puede conceder un crédito o permitir alguna demora de pago”. (p. 99)

Las políticas y procedimientos empleados para la otorgación de los créditos, recaudación del cobro de los mismos, las herramientas que se utilicen para ejercer un control efectivo sobre los créditos y las cobranzas, y la aversión al riesgo, entre otras, van a ser las variables que los empresarios con una visión financiera sagaz tendrán que tomar en cuenta a fin de orientar de una manera efectiva y eficiente la gestión para la recuperación de dicha cartera. (Ugando Peñate et al., 2019, p. 99)



En consecuencia, las empresas del sector acuícola por lo general no tienen establecidas sus políticas de cobro, específicamente en los laboratorios de larvas el único documento de respaldo que utilizan son las facturas emitidas a sus clientes, por ende, no efectúan compromisos de pagos u otros documentos que aseguren el pago de las empresas a quienes se realiza la venta, por tanto, al no lograr la recuperación de la cartera en un determinado tiempo puede llegar a desfinanciar a la empresa.

“Las condiciones de crédito que se establezcan en una empresa deben estar en consonancia con las del sector en el que participa, siendo los 2 aspectos determinantes para establecer su límite de crédito y su capacidad de pago” (Izar Landeta y Ynzunza Cortés, 2017, p. 50). Entonces, las políticas pueden ser flexibles y variables según las necesidades de la empresa y del cliente, de manera que permita evaluar el crédito en forma objetiva y evitar la cartera vencida. Antes de analizar las políticas de cobro a continuación, se presentan las políticas de crédito necesarias y básicas para un sector acuícola.

Primero, establecer requisitos de crédito, esto es, lo que se necesita saber del cliente para poder realizar la venta del producto, segundo, la comprobación legal que la empresa acreedora debe tener, tercero, el límite de crédito, o sea, el monto máximo que se considera seguro otorgarle al cliente, también las condiciones de pago lo que significa considerar los plazos del crédito, normalmente se ofrecen para períodos de tiempo desde los 30 a 60 días.

La referencia comercial como política de crédito es un respaldo que contiene el nombre y el trasfondo de un cliente, obtener referencias suele ser el principal objetivo para otorgar el crédito. Por su parte los antecedentes crediticios de los clientes constituyen una de las políticas de crédito importantes, se hace necesario comprobar enfáticamente la antigüedad de créditos solicitados por éste, el lapso en que han sido cancelados y el



movimiento financiero de la empresa. El comportamiento adecuado de un buen cliente es aquel que no realiza más compra de lo que no pueda manejar.

Por consiguiente, se reconocen las políticas de cobro necesarias en un sector acuícola para tener un control de créditos en el tiempo establecido, esta es la etapa en que se toman acciones encaminadas al cobro en tempranas instancias de mora. En primer lugar, enviar facturas efectuadas a tiempo al correo electrónico de la empresa a quien se realizó la venta, se requiere también acordar y respetar el plazo de pago para evitar inconvenientes en ambas partes, como tiempo de vencimiento se acordarán 35-40 días a la fecha de venta.

También se considera las cartas que deben ser enviadas por parte de la empresa después de cierto número de días contados a partir de la fecha de vencimiento de una cuenta por cobrar, normalmente la empresa debe enviarlas en buenos términos recordándole al cliente su obligación.

Así mismo las llamadas telefónicas son de suma importancia, si las cartas que se emiten no tienen resultado o no son atendidas, el personal encargado del cobro puede llamar exigiendo personalmente el pago inmediato o también la llamada de un abogado resultaría útil de tal forma que el cliente responda a la petición.

En igual forma las visitas personales pueden resultar apropiadas, se dice que esta técnica es mucho más común a nivel de crédito del consumidor de modo que la empresa acreedora sea atendida por el deudor, esta estrategia también la emplean eficazmente los proveedores industriales.

Cabe decir que, si los hechos anteriormente mencionados no dan resultados se procedería a la acción legal, este es el paso más estricto y una alternativa para el uso de cobro. Además de que es un acto costoso puede llevar al deudor a la quiebra sin que esto



garantice la recepción final del monto vencido, por ello, es recomendable asegurarse que se pueda pagar el préstamo; el efecto de contraer esta obligación pasa a formar parte de su historial; de la misma forma el riesgo de perder parte del patrimonio; y tener capacidad de negociar la fianza.

Por lo cual, hoy en día en las empresas del sector acuícola, como se hace mención en el presente trabajo las políticas de cobro son indispensables para alcanzar los objetivos de este, las denominadas también estrategias de cobro vienen a establecer un marco de trabajo y guía para la toma de decisiones, orientados al logro de una empresa.

Es difícil pensar en la sobrevivencia de una empresa con la venta de larvas o camarón únicamente al contado, sin implementar políticas que ayuden o faciliten su estadía en el mercado. Ellas deben en algún momento recurrir a políticas o mecanismos para obtener mayores recursos o ganancias necesarios para alcanzar sus objetivos y hacer posible su permanencia, por ello, se debe recurrir a las ventas a crédito.

Pese a que las cuentas por cobrar pueden incentivar la actividad económica de las empresas acuícolas, su mal manejo, puede generar un incremento desproporcionado de estas, así como de un crecimiento del riesgo de cuentas incobrables, lo que podría ser contraproducente. Es aquí cuando surge la decisión de cómo manejar esta actividad a través de estrategias de cobro.

Caso simulado

La empresa CENTRALCORP S.A. dedicada a la actividad de cría de larvas de camarón, realiza ventas a crédito desde el periodo 2019, año en el que comenzó sus actividades económicas, posterior se detalla el resumen de ventas realizadas en el período actual con fecha de corte al 1/09/2020.

Tabla 1

Estado de cuentas de clientes

Clientes	Valor de la Venta	Cobrado hasta la fecha	Total por cobrar	Fecha de Venta a crédito	Fecha de cobro	Días vencidos
Marbeth S.A.	\$ 25.000,00	\$ 5.300,00	\$ 19.700,00	15/05/2020	14/07/2020	49
Camározca S.A.	\$ 30.000,00	\$ 15.500,00	\$ 14.500,00	18/07/2020	17/08/2020	15
Culcosa S.A.	\$ 23.700,00	0	\$ 23.700,00	12/06/2020	22/07/2020	40

Nota. Esta tabla representa las ventas a crédito que se han otorgado a los clientes, lo que se ha cobrado hasta la fecha, lo que está por cobrar, fecha en que se realizó la venta, días a ser cobrado y días de mora aproximado.

También se presenta un resumen desde el punto de vista de la empresa CENTRALCORP S.A. y cuáles son sus políticas de cobro establecidas que utilizan al realizar una venta, se analizarán si son factibles o no para la entidad acuícola, además se hará una comparación con las políticas que se establecieron acorde al objetivo del ensayo, de tal manera que se pueda evitar cuentas por cobrar excesivas y así reducir riesgos en estos sectores que se encuentran en desventaja por tal motivo.

Tabla 2

Políticas de cobro de la empresa vs. políticas de cobro idóneas

Políticas establecidas por la Empresa	Políticas idóneas de acuerdo al objetivo establecido
<ul style="list-style-type: none"> - La fecha de vencimiento es de 30 a 60 días. - Si el cliente no realiza el pago a la fecha establecida, existe oportunidad de pago para otra fecha. - Realizar visita al cliente para el respectivo cobro. - Para la entrega de Larvas el único respaldo que se entrega al cliente son las facturas con su respectiva firma del mismo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tiempo de vencimiento se acordarán con los clientes de 35 a 40 días a la fecha de venta. - Enviar facturas efectuadas a tiempo al correo electrónico. - Enviar cartas a partir de la fecha de vencimiento recordándole su obligación al cliente. - Llamadas telefónicas exigiendo el pago o la llamada de un abogado requiriendo la petición. - Visitas personales a la empresa. - Acción legal, una alternativa para el uso de cobro.

Nota. La Empresa no ha estado realizando un proceso adecuado en la concepción de créditos y en el proceso de cobranza teniendo una cartera por cobrar muy elevada debido a las políticas mal establecidas.



Como bien se mostró anteriormente, la empresa logra tener mayores ventas a crédito, de tal manera que al realizar esta acción significa enfrentar riesgos, tal es el caso de los clientes que se muestran en la tabla 1, estos mantienen una deuda sumamente elevada con la empresa CENTRALCORP S.A., debido a que cuentan con políticas ineficientes.

Entonces, el proceso de cobranza es muy deficiente con respecto a la tabla 2, primero porque no tienen días establecidos de cobro, ellos efectúan el pago del cliente de acuerdo al bolsillo de este, es decir, la persona que está realizando la compra sugiere el día en que va a cancelar la factura, de la misma forma, tienen como política realizar visitas a los clientes para el respectivo cobro caso contrario dar oportunidad de pago para otra fecha, lo que en principio se debería tener en cuenta, enviar cartas a partir de la fecha de vencimiento recordándole o notificando su obligación, hecho que no ponen en consideración.

Otra política que se ha podido rescatar es que, para la entrega de Larvas el único respaldo que la empresa emite son las facturas con su respectiva firma de la persona que realiza la compra, para ello, en el caso de los clientes antes analizados debido a que mantienen días de mora prolongados se debería llegar a la acción legal una de las alternativas más estrictas para el uso de cobro.

Con lo abordado con anterioridad, el reconocimiento de las políticas de cobro va contribuir a un adecuado control de las cuentas por cobrar con el fin de minimizar los riesgos de crédito y facilitar una cobranza exitosa, si los cobros no se realizan la empresa no puede continuar con sus actividades debido a que estos ayudan a financiar tanto los gastos administrativos como a los costos que esta realiza.

Las empresas de este sector debido a la crisis que dejó la pandemia ocasionado por el virus covid-19 ha hecho que aumenten las cuentas por cobrar y cada vez se prolonguen



aún más, esto a su vez hizo que se retrasen los cobros hacia los clientes y pagos a los proveedores y a los empleados de la empresa.

La ausencia de políticas cobro para un sector que resulta indispensable realizar ventas a crédito por la demanda elevada del producto, ocasiona que existan clientes morosos provocada por la mala toma de decisiones y así mismo un estimado tiempo para recuperación de la cartera causando riesgos y dificultades para mantener un equilibrio empresarial.

Se recomienda a las entidades del sector acuícola que por lo general generan ventas crediticias contar con políticas de cobro o en caso de ya tener establecidas mejorarlas conforme a la competencia y al mercado para minimizar los riesgos, también realizar una gestión adecuada de cobranza y recuperación de la cartera.

Las empresas tienen que respaldar sus ventas, generar mayor utilidad y disminuir las cuentas en estado de morosidad para reducir gran parte de los riesgos a los que están expuestos estos sectores de forma que se puedan tomar decisiones correctas al momento de otorgar créditos manteniendo una mejor administración.

Se debe proceder a ejecutar una estimación significativa de créditos incobrables sobre las posibles pérdidas que se puedan presentar en el transcurso lo que ayudará a las empresas a salvaguardar las ganancias y esta a su vez pueda continuar cumpliendo con sus clientes y con sus propias obligaciones, también evitar vender a clientes con malas referencias crediticias.

Referencias

Ávila , M., & López , H. (2020). *Calificación primera emisión de papel comercial empacadora grupo GRANMAR S.A. EMPAGRAN.*

<http://www.globalratings.com.ec/sitio/Adjuntos/INFORME%20FINAL%20PRIMERA%20EMISI%C3%93N%20DE%20PAPEL%20COMERCIAL%20EMPAGRAN%20MAYO%202020%20MA.pdf>

GlobalRatings Calificadora de Riesgos S.A. (Mayo de 2020). *Calificación Primer Programa de Papel Comercial PROMARISCO S.A.*

<https://www.bolsadevaloresguayaquil.com/sigcv/Opciones%20de%20Inversion/Renta%20Fija/Prospectos/PROMARISCO%20S.A/Papel%20Comercial/1PCO%20PROMARISCO%20-%20MAYO%202020.pdf>

Izar Landeta, J. M., & Ynzunza Cortés, C. B. (2017). El impacto del crédito y la cobranza en las utilidades. *Poliantea*, 13(24), 47-62.

<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6160650.pdf>

Jordán Armijos , P. d., Andrade Delgado, J. J., & Cortéz Guillén , J. M. (abril de 2018).

Diseño de políticas de crédito y cobranzas para incrementar la liquidez de la compañía UCICORP S.A. *Observatorio de la economía latinoamericana*, 2.

<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/aumentar-liquidez-ucicorpsa.html>

Leal Fica, A. L., Aranguiz Casanova, M. A., & Gallegos Mardones, J. (17 de 01 de 2017).

Análisis de riesgo crediticio, propuesta del modelo credit scoring. *Ebscohost*, 183.

<http://web.b.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=1&sid=93dacd43-66e8-4eb6-a29f-f7a6a6e3be2a%40pdc-v-sessmgr04>



Mera Rivera , J. M., & Ordoñez Vivero, R. E. (2017). Cartera de créditos y cobranzas y su impacto en la liquidez y rentabilidad de la empresa Medic&Services S.A. *Observatorio de la economía latinoamericana*, 1.

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/rentabilidad-medic&servicessa.html>

Ortiz Taípe, I. L., Nolazco Labajos, F. A., & Carhuancho Mendoza, I. M. (2020). Las cuentas por cobrar en una Empresa de Servicios. *Espiritu emprendedor Tes*, 4(1), 13-27.

doi:<https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n1.2020.189>

Ugando Peñate, M., Miranda Reyes, R., Sabando García, A., & Andrade Espinoza, Y.

(2019). Administración, gestión y modelación de políticas de cuentas por cobrar en pymes. *Revista mktDescubre - ESPOCH FADE*, 97-109.

<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/14504/1/UPS-GT001932.pdf>

