



CARTA DE AUTORIZACIÓN

CÓDIGO

AP-BIB-FO-06

VERSIÓN

1

VIGENCIA

2014

PÁGINA

1 de 2

Neiva, \_26 Noviembre del 2020\_\_\_\_\_

Señores

CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

Ciudad

El (Los) suscrito(s):

Sandra Milena González Solano \_\_\_\_\_, con C.C. No. 55.177.706 \_\_\_\_\_,

Maira Alejandra Zúñiga García \_\_\_\_\_, con C.C. No. 1.075.274.277 \_\_\_\_\_,

\_\_\_\_\_, con C.C. No. \_\_\_\_\_,

\_\_\_\_\_, con C.C. No. \_\_\_\_\_,

Autor(es) de la tesis y/o trabajo de grado Sandra Milena Gonzalez Solano y Maira Alejandra Zúñiga García.

titulado\_ Aplicación de las NIIF en las cuentas por cobrar a clientes en la PYME

Presentado y aprobado en el año 2020 como requisito para optar al título de

Especialista en estándares internacionales de información financiera y aseguramiento;

Autorizo (amos) al CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN de la Universidad Surcolombiana para que, con fines académicos, muestre al país y el exterior la producción intelectual de la Universidad Surcolombiana, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo de grado en los sitios web que administra la Universidad, en bases de datos, repositorio digital, catálogos y en otros sitios web, redes y sistemas de información nacionales e internacionales “open access” y en las redes de información con las cuales tenga convenio la Institución.
- Permita la consulta, la reproducción y préstamo a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato Cd-Rom o digital desde internet, intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer, dentro de los términos establecidos en la Ley 23 de 1982, Ley 44 de 1993, Decisión Andina 351 de 1993, Decreto 460 de 1995 y demás normas generales sobre la materia.
- Continúo conservando los correspondientes derechos sin modificación o restricción alguna; puesto que, de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación del derecho de autor y sus conexos.

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional [www.usco.edu.co](http://www.usco.edu.co), link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.



**UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA  
GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS**



**CARTA DE AUTORIZACIÓN**

**CÓDIGO**

**AP-BIB-FO-06**

**VERSIÓN**

**1**

**VIGENCIA**

**2014**

**PÁGINA**

**2 de 2**

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma:

*Sandra M. González S*

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma:

*Fancy Alejandra Zúñiga García*

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma: \_\_\_\_\_

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma: \_\_\_\_\_

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional [www.usco.edu.co](http://www.usco.edu.co), link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.



**TÍTULO COMPLETO DEL TRABAJO:** APLICACIÓN DE LAS NIIF EN LAS CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES EN LA PYME

**AUTOR O AUTORES:**

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Gonzalez Solano	Sandra Milena
Zúñiga García	Maira Alejandra

**DIRECTOR Y CODIRECTOR TESIS:**

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Acosta Prado	Julio César

**ASESOR (ES):**

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Acosta Prado	Julio César

**PARA OPTAR AL TÍTULO DE:** Especialista en estándares internacionales de información financiera y aseguramiento.

**FACULTAD:** De economía y administración

**PROGRAMA O POSGRADO:** Especialización en estándares internacionales de información financiera y aseguramiento.

**CIUDAD:** Neiva

**AÑO DE PRESENTACIÓN:** 2020

**NÚMERO DE PÁGINAS:** 39

**TIPO DE ILUSTRACIONES** (Marcar con una X):

Diagramas\_\_\_ Fotografías\_\_\_ Grabaciones en discos\_X\_ Ilustraciones en general\_\_\_ Grabados\_\_\_ Láminas\_\_\_ Litografías\_\_\_ Mapas\_\_\_ Música impresa\_\_\_ Planos\_\_\_ Retratos\_\_\_ Sin ilustraciones\_\_\_ Tablas o Cuadros\_X\_

**SOFTWARE** requerido y/o especializado para la lectura del documento:

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional [www.usco.edu.co](http://www.usco.edu.co), link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.



**MATERIAL ANEXO:**

**PREMIO O DISTINCIÓN** (En caso de ser LAUREADAS o Meritoria):

**PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS:**

**Español**

**Inglés**

- |                            |                      |
|----------------------------|----------------------|
| 1. Clientes                | Customers            |
| 2. Cuentas Por cobrar      | Accounts receivable  |
| 3. NIIF                    | IFRS                 |
| 4. Indicadores financieros | Financial indicators |
| 5. Edades de cartera       | Portfolio ages       |

**RESUMEN DEL CONTENIDO:** (Máximo 250 palabras)

Conocer la aplicación de las NIIF en las cuentas por cobrar a clientes en las pyme, este caso de investigación es de tipo descriptivo, fundamentado en las siguientes técnicas de investigación tales como: observación directa participante, revisión documental como la recolección y verificación de la información y análisis de estados financieros.

En las conclusiones se sugiere realizar los ajustes de las políticas y procedimientos para las cuentas por cobrar de clientes por sector productivo y tener un estudio de crédito adecuado con lo que contribuyan al éxito del recaudo de las cuentas por cobrar, restringiendo el riesgo de la incobrabilidad.

Es importante la medición inicial y posterior de la cartera además del deterioro con la finalidad que los datos sean fiables al final de cada periodo y dar cumplimiento a la normatividad, de manera que sirvan para la toma de decisiones de parte de la Gerencia y que puedan revisar que las políticas sean la adecuadas.

El nivel de endeudamiento de la empresa está en el rango de porcentaje óptimo que debe tener una empresa, sin embargo, debe ser revisada de forma periódica con el fin de que no supere este límite.

Es conveniente según la nueva normatividad que, la PYME realice las preparaciones constantes de los profesionales del proceso contable con el apoyo de la gerencia para las capacitaciones, de modo, que puedan estar actualizados de acuerdo con las normatividades que tienen constantes modificaciones.



**ABSTRACT:** (Máximo 250 palabras)

Know the application of IFRS in accounts receivable from clients in SMEs, this research case is descriptive, based on the following research techniques such as: direct participant observation, document review such as collection and verification of information and analysis of financial statements.

In the conclusions, it is suggested to adjust the policies and procedures for accounts receivable from clients by productive sector and to have an adequate credit study which contribute to the success of the collection of accounts receivable, restricting the risk of bad debts.

The initial and subsequent measurement of the portfolio is important as well as the deterioration for the data to be reliable at the end of each period and to comply with the regulations, so that they serve for decision-making on the part of Management and that they can check that the policies are adequate.

The level of indebtedness of the company is in the range of the optimum percentage that a company should have, however, it should be reviewed periodically so that it does not exceed this limit.

According to the new regulations, it is convenient for the SME to carry out the constant preparations of the professionals of the accounting process with the support of the management for the training, so that they can be updated in accordance with the regulations that are constantly modified.

**APROBACION DE LA TESIS**

Nombre Presidente Jurado: JULIO CESAR ACOSTA PRADO

Firma:

Nombre Jurado: RAMIRO PERALTA MORALES

Firma:

**APLICACIÓN DE LAS NIIF EN LAS CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES EN LA  
PYME**

**SANDRA MILENA GONZÁLEZ SOLANO  
MAIRA ALEJANDRA ZÚÑIGA GARCÍA**

**Trabajo de Grado presentado en Modalidad Caso de Investigación para optar el Título de  
Especialista en Estándares Internacionales de Información Financiera y de Aseguramiento.**

**UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA  
FACULTAD DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN  
ESPECIALIZACIÓN EN ESTÁNDARES INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN  
FINANCIERA Y DE ASEGURAMIENTO  
NEIVA  
2020**

## Contenido

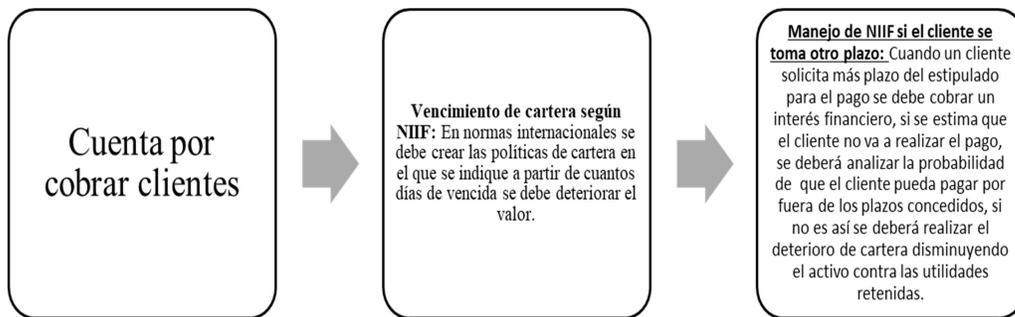
INTRODUCCIÓN .....	3
OBJETIVOS .....	5
FUNDAMENTO TEÓRICO .....	6
MARCO METODOLÓGICO.....	11
DESCRIPCIÓN DEL CASO .....	17
ANÁLISIS DEL CASO .....	26
CONCLUSIONES .....	35
BIBLIOGRAFÍA .....	38

## INTRODUCCIÓN

La presente investigación se realiza en la línea de investigación contable y financiera de la facultad de Economía y Administración de la Universidad Surcolombiana en la Especialización en Estándares Internacionales de la Información Financiera y Aseguramiento. Esta investigación se sustenta en la teoría de beneficio potencial.

Actualmente las empresas deben afrontar un gran reto en el mundo de los negocios donde su principal desafío es su liquidez con el fin de cumplir las obligaciones derivadas de su actividad, de modo que, para asegurar un flujo de caja positivo se debe efectuar una exhaustiva revisión en sus cuentas por cobrar de clientes, y tener procedimientos que les permitan generar un conocimiento previo que favorezcan una buena relación comercial que satisfaga al cliente y permita que la empresa pueda obtener una rentabilidad.

Las cuentas por cobrar clientes son unos de los instrumentos financieros con mayor relevancia en una entidad, en las Normas Internacionales de Información Financiera, NIIF, para PYMES se encuentran ubicadas en la sección 11 y 12 que aborda temas como reconocimiento, baja en cuentas, medición e información a revelar de los instrumentos financieros que, en el caso de las cuentas por cobrar a clientes, se hace referencia a un activo financiero puesto que al cobrar el efectivo el valor suele corresponder al precio de la factura.



*Ilustración 1. Adaptado sitio web Contabilízalo Cuentas por cobrar a clientes Vencimiento Cartera y Manejo en NIIF.*

La siguiente investigación es de guía para las empresas PYME, en su aplicación de las NIIF en las cuentas por cobrar a clientes. La pregunta de investigación es ¿Cómo la aplicación de las NIIF en las cuentas por cobrar de clientes afecta los estados financieros de la PYME?

La estrategia metodológica para desarrollar este caso de investigación es de tipo descriptivo, fundamentado en técnicas de investigación tales como: observación directa participante, revisión documental como la recolección y verificación de la información, y análisis de estados financieros.

El caso de investigación presentado a continuación se estructura de la siguiente forma: fundamento teórico, marco metodológico, descripción del caso, análisis del caso, conclusiones y bibliografía.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General**

Determinar la aplicación de las NIIF de cuentas por cobrar a clientes y su efecto en los estados financieros en la PYME.

### **Objetivos Específicos**

1. Identificar las políticas utilizadas de cuentas por cobrar a clientes en la PYME.
2. Determinar cómo las cuentas por cobrar de clientes afectan los indicadores de rotación de cartera, periodo de cobro, endeudamiento, liquidez y rentabilidad del patrimonio en la PYME.

## FUNDAMENTO TEÓRICO

El siguiente trabajo se fundamenta en la teoría de beneficio potencial, según Neubauer (1991) ya que se ha enfocado en la liquidez como eje central de las acciones de gestión en la empresa, situación financiera, rentabilidad y que la entidad sea capaz de asegurar un flujo de caja positivo. En el momento se tienen diferentes estudios sobre las cuentas por cobrar a clientes, su incidencia en los estados financieros, cómo se realiza su deterioro en NIIF, y la importancia de las políticas contables, por lo tanto, se inicia con un concepto de clientes según Guamanzara (2012):

Los clientes son parte vital en la vida y desarrollo de las empresas, son ellos la fuente de los ingresos para que esta pueda seguir realizando sus actividades. Los clientes representan el alma o la razón de ser de la Compañía, ya que simplemente si no hubiera un mercado al cual ofrecer los productos o servicios la empresa no tendría razón de existencia (p.56).

“Los grupos de interés se definen como todos aquellos grupos que se ven afectados directa o indirectamente por el desarrollo de la actividad empresarial y, por lo tanto, también tienen la capacidad de afectar directa o indirectamente el desarrollo de éstas” (Freeman, 1984, s/p). Es importante resaltar este grupo de interés tan relevante que

tienen las organizaciones, puesto que afecta directamente los estados financieros de la empresa, de modo que, los clientes son un activo controlado por una entidad como resultado de sucesos pasados y del cual se espera obtener beneficios a futuro que tal como lo indica la norma es fundamental que el dinero pueda ser convertido en efectivo con facilidad ya que significa liquidez para la empresa. “Para una empresa o una persona, la liquidez es la capacidad para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo” (Sevilla, 2015, s/p). En otras palabras, es la facultad que tiene la empresa de tener el dinero en efectivo y así cumplir sus obligaciones a corto plazo, por esta razón es tan crucial la cuenta de clientes en una empresa.

El conocimiento del cliente es tan importante puesto que es la manera de conocer adecuadamente su situación financiera y medir la capacidad de pago de sus obligaciones; estar seguros de que el cliente cuenta con la capacidad para realizar el pago en el tiempo establecido y contar con ese flujo de caja. Cabe resaltar que si hay una baja liquidez en la empresa esta no puede cumplir con sus obligaciones mensuales con proveedores, bancos, obligaciones laborales y pone en riesgo el negocio en marcha que es responsabilidad de la dirección para tomar decisión del funcionamiento a futuro de la entidad.

Según Molina & Vásquez (2019) los índices de liquidez y rotación de cartera miden con eficiencia el rendimiento financiero de la empresa a partir de la información tomada de los informes financieros, por el contrario, el indicador de rotación de cartera mide la recuperación en las cuentas por cobrar dando a conocer las cuentas de difícil cobro de las cuales se requiere un tratamiento de provisión o deterioro mediante la

realización del respectivo análisis del tiempo de recuperación del efectivo, dado lo anterior se puede afirmar que afecta directamente el capital neto de trabajo de la empresa.

De acuerdo a lo mencionado anteriormente, a continuación se muestran las formulas que permiten calcular los indicadores con su respectiva interpretación según el Instituto Nacional de Contadores Públicos de Colombia (INCP, 2020, s.f) **Ilustración 2:**

Indicador	Fórmula	Interpretación
<b>Razón corriente</b>	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	Indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo. Al dividir el activo corriente entre el pasivo corriente, se puede determinar con cuántos activos corrientes cuentan para cubrir o respaldar esos pasivos exigibles a corto plazo.
<b>Prueba ácida</b>	$\frac{\text{Activo corriente- Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$	Revela la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin contar con la venta de sus existencias, es decir, básicamente con los saldos de efectivo, el producido de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación que pueda hacer, diferente a los inventarios.
<b>Capital neto de trabajo</b>	$\frac{\text{Activo corriente- Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$	Muestra el valor que le quedaría a la empresa, después de haber pagado sus pasivos de corto plazo, permitiendo a la gerencia tomar decisiones de inversión temporal.

*Ilustración 2. Adaptado Indicadores Financieros del Instituto Nacional de Contadores Públicos de Colombia*

Indicador	Fórmula	Interpretación
<b>Rotación de cartera</b>	$\frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}$	Mide el número de veces que las cuentas por cobrar giran en promedio, durante un periodo de tiempo.
<b>Periodos de cobro</b>	$\frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} \times 365}{\text{Ventas a crédito}}$	Mide la frecuencia con que se recauda la cartera.

*Ilustración 3. Adaptado Indicadores Rotación de Cartera del Instituto Nacional de Contadores Públicos de Colombia*

Por su parte, Suárez (2016) menciona cómo se reconocían anteriormente en Colombia las pérdidas en las cuentas por cobrar a las cuales se les denominaba provisión de cartera, mientras que actualmente en norma internacional se utiliza el término de deterioro, los cuales dependiendo del tipo de empresa deben tener presentes los aspectos a analizar por el profesional en contabilidad al momento de realizar dicho deterioro.

“El literal a) del párrafo 35.7 de la sección 35 de la NIIF para las PYMES establece: reconocer todos los activos y pasivos cuyo reconocimiento sea requerido por la NIIF para las PYMES. Por consiguiente, a la fecha de transición cuando el fondo de empleados reconoció la partida, esta debió cumplir con los criterios de reconocimiento de un activo financiero, es decir, existir el derecho contractual a recibir efectivo de la contraparte para que sea considerada una cuenta por cobrar; si no llegase a existir este derecho, la partida no debió ser reconocida”. (Sarmiento, 2015, s/p).

Lo anterior trata del concepto 923 emitido por el Consejo Técnico de la Contaduría Pública, en el cual explican el reconocimiento; para determinar el deterioro se debe calcular la diferencia entre el importe en libros del activo a deteriorar y el valor de los flujos de efectivo, para el cierre del ejercicio posterior, si la cartera sigue en cobro jurídico se debe seguir efectuando el recálculo del deterioro, y en el caso de que no se encuentre en cobro jurídico se puede dar de baja porque se ha perdido el derecho legal.

Luego de dar de baja la cartera existe la posibilidad de que un cliente cancele esta cuenta, en consecuencia, es importante saber cómo es el tratamiento contable en la recuperación de deterioro de cartera. Según Actualícese (2015):

“Si en el mismo año se tiene el deterioro de la misma cartera, podría disminuirse el valor del deterioro de la cartera global, pero si definitivamente el deterioro fue de un año y la recuperación de otro, es un ingreso con impacto en el estado de resultados, es además un ingreso de tipo ordinario porque las operaciones con clientes, incluyendo el recaudo de cartera deteriorada, siempre serán ordinarios”.

(s/p)

Con base en la argumentación anterior, se puede determinar el deterioro de cartera en la PYME, es decir, se tiene en cuenta si corresponde al mismo año del recaudo o a un año diferente para reconocerlo como gasto o ingreso. Para dar mayor comprensión, se desarrolla la estrategia metodológica de esta investigación descriptiva como se menciona posteriormente.

## MARCO METODOLÓGICO

La metodología utilizada en este trabajo de grado es de tipo descriptiva, mediante el análisis de los estados financieros. Esto permite utilizar información numérica de la PYME para analizar por medios estadísticos, referencias observables y análisis e interpretación de la información contable y financiera en el rubro de cuentas por cobrar a clientes.

La medición se realiza mediante la verificación de las políticas contables referente a las cuentas por cobrar, su deterioro, y por último la interpretación de los indicadores financieros y de rotación de cartera, para determinar endeudamiento, liquidez y rentabilidad del patrimonio. Las variables utilizadas para el proyecto son las políticas contables de la PYME, los estados financieros, las cuentas por cobrar a clientes y los indicadores financieros, las cuales son de gran ayuda para el estudio de este caso de investigación.

Por medio de estas variables se pueden conocer las condiciones económicas de la PYME, las cuales se ven reflejadas en sus políticas de crédito ya que se puede evidenciar si el recaudo se hace a tiempo y también si a las cuentas de difícil cobro se les realiza el deterioro. Además, los estados financieros reflejan la situación financiera de la empresa a partir del análisis de los indicadores financieros

## Técnica de Investigación

En este caso de investigación se utilizan las siguientes técnicas:

**Observación directa participante:** Esta técnica permite tener la información real, conocer las políticas contables, análisis e interpretación de los estados financieros.

**Revisión documental:** A partir del análisis de documentos técnicos, literatura asociada y artículos de análisis comparativos, se le da validez al tema de investigación al ser considerado como uno de los elementos que cuenta con la información precisa que permita el desarrollo adecuado de la investigación.

- **Recolección y verificación de la información:** Esta técnica permite analizar e interpretar los estados financieros y conocer el efecto de las cuentas por cobrar de los mismos.
- **Verificación de la información:** Esta técnica proporciona las herramientas para analizar dichos procedimientos y su alcance en la organización.

**Análisis de estados financieros:** La técnica de interpretación de los estados financieros por medio de los indicadores financieros y de rotación de cartera permite conocer su afectación en el periodo de cobro, endeudamiento, liquidez y rentabilidad del patrimonio.

## Método de investigación

**Analítica-Descriptiva:** por medio de los estados financieros comparativos proporcionaron información para identificar las políticas utilizadas en las cuentas por cobrar clientes y su afectación en los indicadores financieros.

Resultado y análisis de la cartera de cuentas por cobrar

### Rotación de cartera

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}$$

$$= \frac{31.611.972.378}{7.457.553.017} = 4,24$$

### Periodos de cobro

$$\text{Periodos de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} \times 360}{\text{Ventas a crédito}}$$

$$= \frac{360}{4,24} = 85 \text{ Días}$$

El promedio anual de la rotación de la cartera es de 4,24. La PYME tarda 85 días para recuperar su cartera. La Política de la PYME se encuentra con vencimiento a 90

días. Las cuentas por cobrar a 31 de diciembre de 2019 son de \$7.428.558.809 que corresponde al 22,18% del total del activo. Este porcentaje muestra un rubro representativo en el estado de situación financiera. Luego, cuenta con la capacidad de cancelar las obligaciones financieras lo que le brinda un mejor flujo para el pago de los pasivos.

## Edades de cartera

*Tabla 1. Edades de cartera*

Periodos	2019
<b>De 0 a 60 días</b>	\$ 7.396.018.288
<b>De 61 a 89 días</b>	-
<b>De 90 a 179 días</b>	-
<b>De 180 a 359 días</b>	\$ 7.167.600
<b>De 360 en adelante</b>	\$ 25.372.920
<b>Valor total</b>	\$ 7.428.558.808

*Fuente: Elaboración propia*

Los valores de cuentas por cobrar con vencimiento mayor a 90 días representan un valor inferior al 1% del total de las cuentas por cobrar a clientes, de acuerdo con las políticas de la PYME. Encontrándose en cobro jurídico las mayores de 180 días, la PYME se encuentra en el proceso de efectuar ajustes en el deterioro de esta.

## Endeudamiento

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total con terceros}}{\text{Activo total}}$$

$$= \frac{18.110.326.444}{33.489.320.671} = 54,08\%$$

El resultado de su endeudamiento es del 54,08% lo que quiere decir que el activo total ha sido financiado por terceros, no permitiendo a la PYME capitalizar o generar una mayor infraestructura.

## Liquidez

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$= \frac{17.686.261.147}{16.065.781.165} = 1,10$$

Se puede apreciar que la razón corriente de la PYME indica que cuenta con 1,10 de respaldo de activo corriente para convertirlo en efectivo y cubrir sus obligaciones. A continuación, se describe el caso de investigación en la PYME.

El indicador de Liquidez es fundamental para que la empresa sepa si cuenta con el respaldo de sus activos para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, el indicador de endeudamiento tiene como propósito establecer el grado y forma en la que participan los acreedores dentro de la financiación de una empresa, por ende, debe estar en revisión frecuente con la finalidad de llevar el control de que tan comprometidos están los activos de la empresa para responder con sus obligaciones.

## DESCRIPCIÓN DEL CASO

Con el fin de describir la aplicación de las NIIF en las cuentas por cobrar a clientes en la PYME y sus efectos en los indicadores financieros. Se analizan los estados financieros y las políticas contables de una PYME del grupo 2. Por reserva de la información no se da el nombre de la empresa, sin embargo, se toman como fuentes los Estados Financieros y las Edades de Cartera de la misma.

**Tabla 2.** Estado de Situación financiera

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	A diciembre 31 de	
	2019	2018
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo</b>	742.865.066	986.812.637
<b>Cuentas por cobrar a clientes</b>	7.428.558.809	7.486.547.225
<b>Otras cuentas por cobrar</b>	4.848.923.030	4.116.861.616
<b>Inventarios</b>	87.835.185	92.194.028
<b>Activos por impuestos corrientes</b>	4.578.079.057	4.222.467.593
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>17.686.261.147</b>	<b>16.904.883.099</b>
<b>Otros activos financieros</b>	2.656.000	2.656.000
<b>Propiedades, planta y equipo</b>	5.049.797.189	5.816.752.725
<b>Propiedades de inversión</b>	4.388.618.600	3.646.546.000
<b>Activos intangibles</b>	-	-
<b>Inversiones en asociadas y negocios conjuntos</b>	6.361.987.735	6.361.987.735
<b>Activos por impuestos diferido</b>	-	-
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>15.803.059.524</b>	<b>15.827.942.460</b>
<b>Total Activo</b>	<b>33.489.320.671</b>	<b>32.732.825.559</b>
<b>Cuentas por pagar</b>	11.835.471.957	10.664.280.703
<b>Pasivos por impuestos corrientes</b>	-	-
<b>Otros pasivos no financieros</b>	-	8.346.458
<b>Otros pasivos financieros</b>	4.230.309.208	3.720.380.898
<b>Total Pasivos Corrientes</b>	<b>16.065.781.165</b>	<b>14.393.008.059</b>

<b>Pasivo por impuestos diferidos</b>	931.783.500	946.449.889
<b>Otros pasivos financieros</b>	1.112.761.779	1.694.924.542
<b>Otros pasivos no financieros</b>	-	-
<b>Total de Pasivos No Corrientes</b>	<b>2.044.545.279</b>	<b>2.641.374.431</b>
<b>Total Pasivos</b>	<b>18.110.326.444</b>	<b>17.034.382.490</b>
<b>Capital emitido</b>	6.000.000.000	6.000.000.000
<b>Ganancias acumuladas</b>	9.378.994.227	9.698.443.069
<b>Total Patrimonio</b>	<b>15.378.994.227</b>	<b>15.698.443.069</b>
<b>Total Patrimonio y Pasivos</b>	<b>33.489.320.671</b>	<b>32.732.825.559</b>

*Fuente: Elaboración propia*

Se observa en el estado de situación financiera que las cuentas por cobrar clientes representan el 22,18% del total del activo. Lo que quiere decir que es un porcentaje bastante representativo en los activos de la PYME, también se puede evidenciar que se tienen 3 clientes y uno de ellos representa el 99,56% de total de la cuenta clientes, con una rotación de 85 días.

En las políticas se observa que el vencimiento de las cuentas por cobrar clientes es de 90 días, la PYME cuenta con endeudamiento financiero, para poder cumplir con sus obligaciones dado que son actividades que se debe tener mensualmente un flujo de caja representativo, para poder cumplir con los compromisos mensuales.

Los clientes son la fuente de ingresos principal de las empresas para el desarrollo de sus actividades; por tanto, es primordial realizar el debido procedimiento para ejecutar un estudio previo a la venta de un producto o a la prestación de un servicio al cliente. El requisito debe ser efectuar el estudio de crédito ya que se debe tener la seguridad que el cliente cuenta con la capacidad de pago. Por consiguiente, se seleccionaron los

principales clientes de la PYME que se describe, fundamentada en la técnica de observación directa participante y la revisión documental; específicamente, en la verificación de la información analizando los procedimientos y su alcance en la organización.

En este caso de investigación realizado a la PYME, no hay una planificación programada con respecto al estudio de crédito para clientes donde se especifique el tratamiento con función a estos. Es importante determinarlos y así poder efectuarlos para asegurar la liquidez en la PYME. Tener claro los procedimientos de cartera y las áreas encargadas de su control. El estudio de crédito da un conocimiento completo del cliente y este permite realizar una perfecta segmentación del tipo del cliente, además de la confianza que le genera a la PYME, para que así pueda aceptar créditos a nuevos clientes ya sea potencial o actual con la seguridad de que se pagara en el tiempo establecido. A continuación, se detallan los principales procedimientos a efectuar para un mayor seguimiento de las cuentas por cobrar para la PYME así:

**Tabla 3.** Procedimientos de cuentas por cobrar a clientes.

Procedimientos	Nunca	Casi nunca	Algunas veces	Casi siempre	Siempre
<b>1</b> ¿La PYME efectúa estudio de crédito a sus clientes?		X			
<b>2</b> ¿Realizan seguimiento a sus cuentas por cobrar de clientes?			X		
<b>3</b> ¿Realiza deterioro de las cuentas por cobrar de clientes?		X			

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla 3 se detallan los procedimientos de las cuentas por cobrar de clientes de la PYME. Como se ha mencionado a lo largo de este caso de investigación, el hecho de que la PYME realice el estudio de crédito antes de iniciar a prestar sus servicios, le da una visión financiera de su cliente, donde puede inmediatamente determinar el riesgo de cobro de la cartera. Igualmente, se debe realizar el seguimiento de las cuentas por cobrar para determinar los días en mora y así poder aplicar el deterioro de la cartera de acuerdo con las NIIF para PYMES sección 11 Instrumentos financieros ya que siempre que exista una factura se debe tener en cuenta esta sección de NIIF PYMES, puesto que se cuenta con un título valor el cual es una obligación contractual y que, para la PYME, es un activo financiero que constituye una cuenta por cobrar .

Según material de formación de NIIF para PYMES (2015), señala lo siguiente:

“11.3 Un instrumento financiero es un contrato que da lugar a un activo financiero de una entidad y a un pasivo financiero o a un instrumento de patrimonio de otra.

11.4 La sección 11 requiere un modelo de costo amortizado para todos los instrumentos financieros básicos excepto para las inversiones en acciones preferentes no convertibles y en acciones ordinarias o preferentes sin opción de venta que cotizan en bolsa o cuyo valor razonable se pueda medir en otro caso con fiabilidad sin esfuerzo o costo desproporcionado” (p.60).

En el modelo de costo amortizado se necesita que los valores de la transacción sean amortizados en el plazo del instrumento financiero, quiere decir que se debe tomar el valor inicial del instrumento financiero, calcular los intereses y disminuir los pagos para ser amortizado mensualmente. Antes de realizar dicho modelo la PYME debe estudiar cartera por cartera, tipo de cliente, puesto que se diferencian los tipos de cliente; por tanto, la PYME establece inicialmente según la NIIF para PYMES el parágrafo 11.24 “una entidad evaluará el deterioro del valor de los siguientes activos financieros de forma individual”. (p.68). La PYME determina al final de cada periodo si es probable cobrar ese dinero, para este caso se estudia cada cartera individualmente, cliente por cliente para

determinar los días en mora y poder determinar objetivamente si es una deuda incobrable para así poderla deteriorar, inmediatamente la PYME lo lleva a un gasto por deterioro contra un deterioro acumulado.

En el momento en el que la PYME llega al acuerdo con un cliente para un mayor plazo de pago de la cuenta por cobrar. Esto se debe a que el cliente efectúa una solicitud acorde a la situación por la que está atravesando. Para poder medir una pérdida por el deterioro de los activos financieros que están medidos al costo amortizado. Ahora bien, la pérdida por el deterioro es la diferencia entre el valor en libros y el valor presente de la estimación de los flujos futuros de efectivo, para el cual se debe utilizar la tasa de interés del activo. Cuando estos activos financieros tienen una tasa de interés variable, la tasa de descuento que se tomará para medir la pérdida del deterioro de valor es la tasa de interés efectiva anual la cual debe ser indicada en el contrato.

La PYME debe deteriorar la cartera de una forma diferente, puesto que el cliente afirma que va a pagar la deuda, pero a un mayor plazo; por tanto, se debe estimar el costo amortizado. Asimismo, se debe tomar el valor total de la cartera de donde se resalta que el cliente no va a pagar intereses por esta; se debe hallar el valor presente y se toma una tasa de mercado de libre inversión, se deja el periodo que corresponde al número de meses y la diferencia entre el valor en libros y el valor recuperable es el que se lleva al deterioro. Lo siguiente se debe de hacer de acuerdo con las políticas contables de la PYME en donde indique como se deben deteriorar las cuentas por cobrar de clientes.

Para dar conformidad a la política contable, se debe tener en cuenta los principios específicos, bases de medición y prácticas, con relación a las cuentas por cobrar a clientes en la PYME. En este sentido, la práctica indica que se puede presentar una dificultad latente por el periodo de cobro.

En el caso de investigación, se identificaron las políticas contables de la PYME, las cuales fueron de profundo análisis en la revisión de las cuentas de clientes de la PYME, se observa que en las cuentas por cobrar a clientes su rotación es de 85 días, por lo anterior no se aplica el deterioro. De acuerdo con la política, este deterioro se debe aplicar a las de vencimiento mayor de 90 días en mora. La PYME se encuentra realizando ajustes en sus políticas referente al tiempo de vencimiento de las cuentas por cobrar clientes por actividad que desarrolla. En este caso, la PYME tiene dos actividades importantes, cada una tiene un cliente diferente y fechas de pagos según políticas establecidas para cada cliente lo que hace necesario especificar los vencimientos por actividad.

**Tabla 4.** Política contable de la PYME por actividad

Clientes por actividad	Políticas del cliente
<b>Actividad 1</b>	La actividad 1 es de servicio, su pago corresponde a 90 días después de la aceptación de la factura, el prestar este servicio genera a la PYME obligaciones laborales mensuales, al igual generan obligaciones con proveedores que en su gran mayoría es a 90 días; lo que es pactado inicialmente con el proveedor,

	en algunos casos no es posible pactar todo este tiempo lo que genera pagar de contado o a los 30 días.
<b>Actividad 2</b>	La actividad 2 es de servicio, su pago corresponde a 30 días después de la aceptación de la factura, generan obligaciones laborales mensuales y obligaciones con proveedores a 30 días siendo algunos de estos de contado.

*Fuente: Elaboración propia.*

Es primordial tener en cuenta las políticas de cada cliente de la PYME por su actividad, puesto que estas se deben analizar en los estados de cuentas, ya que a través del tiempo han ido variando por factores económicos, los cuales afectan en muchos aspectos a las empresas lo que conlleva a cambios inmediatos en sus políticas de pago donde principalmente se ve afectada la operación de las empresas. En este caso la PYME, al cambiar las fechas de pagos deja de tener flujo de caja, de lo cual la PYME debe determinar cómo hacer frente a sus operaciones diarias, puesto que los pasivos con obligaciones laborales y financieras se deben cumplir cada mes, lo que hace que la PYME acceda a préstamos bancarios para tener cómo solventar esas obligaciones.

Haciendo referencia a la tabla 4, la actividad 1 de la PYME hace parte de su mayor ingreso, es uno de sus clientes más sólidos y del cual un gran porcentaje hace parte de su principal flujo de caja en la PYME; como se describe se deben cumplir con obligaciones laborales mensuales lo que incluye pagos de nóminas y seguridad social entre otros, y obligaciones con proveedores en los que la PYME ha tenido que firmar

acuerdos de pagos a 90 días con estos, los cuales no se pueden incumplir. Debido a temas económicos no es posible llegar a ese acuerdo con todos los proveedores, por lo tanto, una parte de ellos deben ser de contado, realizar anticipos del 50% o a 30 días. Para la PYME ha sido un gran reto superar todos estos obstáculos de una economía cambiante y ha logrado sostenerse a lo largo de los años por su buena trayectoria en la prestación de sus servicios.

La actividad 2 al contrario de la ya mencionada, representa el porcentaje de ingresos 7%, la cual se paga a los 30 días, razón por la que la PYME cuenta mensualmente con este flujo de caja para cumplir con sus obligaciones mensuales; de esta actividad se dividen otros clientes los cuales deben ser pagos de contado.

Para concluir con la descripción del caso en las cuentas por cobrar de la PYME, esta debe tener presente los procedimientos con sus clientes, revisar su cartera constantemente y de acuerdo con sus políticas contables, deteriorar dichas cuentas teniendo presente el tipo de cartera, clientes, si es una deuda incobrable o si se llegó a un acuerdo de pago con el cliente para así mismo deteriorar la cartera de acuerdo a las NIIF para PYMES sección 11.

## ANÁLISIS DEL CASO

Para efectos del caso de investigación podemos identificar las políticas utilizadas de cuentas por cobrar a clientes en la PYME y cómo las cuentas por cobrar de clientes afectan los indicadores de rotación de cartera, período de cobro, endeudamiento, liquidez y rentabilidad del patrimonio en la PYME.

La PYME del presente caso es una empresa de prestación de servicios que desarrolla dos actividades importantes, en una de ellas sus clientes tienen unas políticas de pago de 90 días y en la otra de 30 días, se identifica también que está en el proceso de hacer ajustes a sus políticas. Por otro lado, en el análisis de sus indicadores se refleja que por la rotación de 85 días de sus cuentas por cobrar la PYME debe recurrir a terceros y a entidades financieras para poder responder con sus obligaciones a corto plazo. En general, la gran mayoría de las ventas de las empresas son a crédito a sus clientes con el objetivo de ser más competitivos y para mantener su participación en el mercado.

Las ventas a crédito originan unas cuentas por cobrar que entran a formar parte del estado de situación financiera en el activo corriente, forman la disponibilidad que requieren los accionistas y los gerentes en un determinado tiempo. Por ello, en la empresa debe existir un control óptimo en las cuentas por cobrar.

En los riesgos de las cuentas por cobrar existe la posibilidad de que algún cliente no pague su deuda, por lo que las empresas pueden perder los recursos. Es importante tener una revisión detallada y mensual de cada cliente, para determinar el deterioro de la cartera y reconocer el impacto de estas cuentas que, no se van a recuperar permitiendo en realidad lo que la empresa tiene. Al realizar el deterioro, el impacto en la utilidad se da en forma gradual y no en un solo año en el caso que no sea recuperable.

Las cuentas por cobrar forman hoy en día una parte importante en el avance de los negocios, es un activo de mayor recurso después de bancos y el efectivo en caja, la liquidez se ve afectada por el no cobro adecuado de la cartera, igualmente es fuente principal de ingresos para responder con los compromisos de la empresa.

Los estados financieros muestran información importante para ayudar a la administración y los accionistas en la toma de decisiones y conocer la liquidez con la que disponen para el pago de sus obligaciones en un periodo de tiempo determinado. Los indicadores de liquidez determinan la capacidad que tiene la empresa para responder con las obligaciones a corto plazo.

Se toman como fuentes los estados financieros para analizar más detalladamente cada cuenta y mirar su impacto.

*Tabla 5. Análisis del estado de situación financiera año 2019*

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		A diciembre 31 de 2019		
	Año 2019	% Rubro	% Grupo	
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo</b>	742.865.066	4,20	2,22	
<b>Cuentas por cobrar a clientes</b>	7.428.558.809	42,00	22,18	
<b>Otras cuentas por cobrar</b>	4.848.923.030	27,42	14,48	
<b>Inventarios</b>	87.835.185	0,50	0,26	
<b>Activos por impuestos corrientes</b>	4.578.079.057	25,88	13,67	
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>17.686.261.147</b>	<b>100,00</b>	<b>52,81</b>	
<b>Otros activos financieros</b>	2.656.000	0,02	0,01	
<b>Propiedades, planta y equipo</b>	5.049.797.189	31,95	15,08	
<b>Propiedades de inversión</b>	4.388.618.600	27,77	13,10	
<b>Activos intangibles</b>	-	-	-	
<b>Inversiones en asociadas y negocios conjuntos</b>	6.361.987.735	40,26	19,00	
<b>Activos por impuestos diferido</b>	-	-	-	
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>15.803.059.524</b>	<b>100,00</b>	<b>47,19</b>	
<b>Total Activo</b>	<b>33.489.320.671</b>			
<b>Cuentas por pagar</b>	11.835.471.957	73,67	65,35	
<b>Pasivos por impuestos corrientes</b>	-	-	-	
<b>Otros pasivos no financieros</b>	-	-	-	
<b>Otros pasivos financieros</b>	4.230.309.208	26,33	23,36	
<b>Total Pasivos Corrientes</b>	<b>16.065.781.165</b>	<b>100,00</b>	<b>88,71</b>	
<b>Pasivo por impuestos diferidos</b>	931.783.500	45,57	5,15	
<b>Otros pasivos financieros</b>	1.112.761.779	54,43	6,14	
<b>Otros pasivos no financieros</b>	-	-	-	
<b>Total de Pasivos No Corrientes</b>	<b>2.044.545.279</b>	<b>100,00</b>	<b>11,29</b>	
<b>Total Pasivos</b>	<b>18.110.326.444</b>			
<b>Capital emitido</b>	6.000.000.000	39,01	17,92	
<b>Ganancias acumuladas</b>	9.378.994.227	60,99	28,01	
<b>Total Patrimonio</b>	<b>15.378.994.227</b>	<b>100,00</b>	<b>45,92</b>	
<b>Total Patrimonio y Pasivos</b>	<b>33.489.320.671</b>			

*Fuente: Elaboración propia*

**Tabla 6.** Estructura financiera del estado de situación financiera año 2019

	<b>Pasivo Corriente</b> 16.065.781.165
	88,71%
Activo Corriente	
<b>17.686.261.147</b>	<b>Pasivo No Corriente</b> 2.044.545.279
<b>52,81%</b>	11,29%
	<b>Total Pasivo</b>
	18.110.326.444
Activo No Corriente	<b>Patrimonio Neto</b>
<b>15.803.059.524</b>	15.378.994.227
<b>47,19%</b>	45,29%
Total Activo	<b>Total Pasivo y Patrimonio Neto</b>
<b>33.489.320.671</b>	33.489.320.671

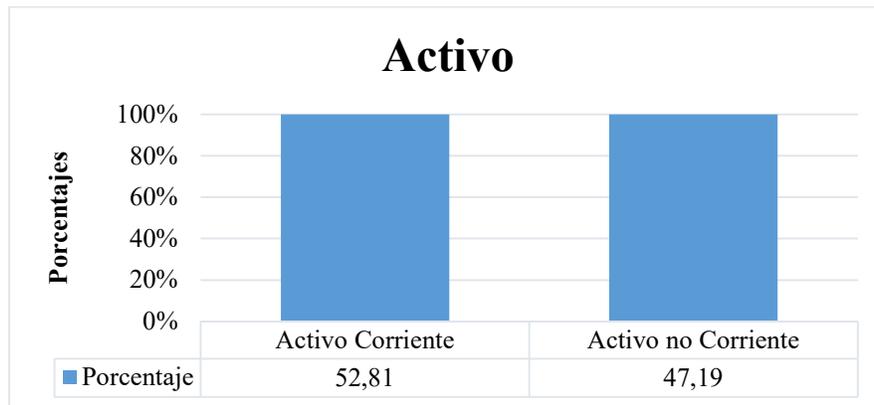
Fuente: Elaboración propia

**Tabla 7.** Porcentaje del Activo del estado de situación financiera año 2019

Grupo	Valor	Porcentaje
<b>Activo Corriente</b>	17.686.261.147	52,81%
<b>Activo No Corriente</b>	15.803.059.524	47,19%
<b>TOTAL</b>	33.489.320.671	100%

Fuente: Elaboración propia

**Gráfico 1. Activos del Estado de Situación Financiera año 2019**



*Fuente: Elaboración propia*

La PYME en la estructura del estado de situación financiera del año 2019 refleja lo siguiente:

Activo corriente por valor de \$17.686.261.147 equivalente al 52,81% del total de activo, se observa que la cuenta más representativa está las cuentas por cobrar a clientes por valor de \$7.428.558.809 con el 42,00% del total del activo corriente, valor facturado al cliente de su actividad principal con una rotación de 85 días. Los días de rotación hacen que la PYME recurra a préstamos financieros y a negociaciones con proveedores a igual de días para poder cumplir con las obligaciones mensuales. Las cuentas por cobrar clientes se deben administrar adecuadamente debido a que afecta directamente la liquidez de la empresa, el ciclo de una venta termina con el cobro y es ahí donde se recoge la utilidad de la venta efectuada lo cual constituye el flujo del efectivo de las operaciones en general, también es la principal fuente de ingresos para responder con los compromisos.

Para reducir el riesgo de incobrabilidad la empresa debe definir correctamente las políticas de crédito. Además, registrar el deterioro según la antigüedad y la cobrabilidad para que sus estados financieros presenten cifras razonables y permitan a los accionistas y administradores mayores herramientas en la toma de decisiones.

Otra cuenta representativa en el activo corriente, es la de otras cuentas por cobrar por valor de \$4.848.923.030 que representa el 27,42% del total del activo corriente, conformadas por anticipos a contratos y de retenciones de garantías efectuadas por el cliente principal con una recuperación de más de 12 meses al tratarse de una garantía hasta que se termine el contrato, estos valores son representativos en la PYME y su recuperación es superior a un año, afectando el flujo de efectivo para el cumplimiento de obligaciones a corto plazo. Se sugiere a la PYME que, en las negociaciones de sus compras de bienes o servicios, los plazos de pago sean igual al dado a sus clientes para que no sea necesario recurrir a préstamos financieros con tasas elevadas. Por otro lado, los activos por impuestos corrientes por valor de \$4.578.079.057 representa el 25,88% del total del activo corriente, conformados por saldo a favor en renta del año 2019 \$3.286.352.057 correspondiente a retenciones efectuadas por los clientes y saldo a favor en renta que está en procesos devolución ante la DIAN, asimismo, del año 2012 existe saldo a favor en renta de la PYME por valor de \$1.291.727.000 está en discusión y se tiene en cuenta en la vía jurídica en primera instancia.

Activo no corriente por valor de \$15.803.059.524 equivale al 47,19% del total del activo, la cuenta más representativa es la de Inversiones en asociados y negocios

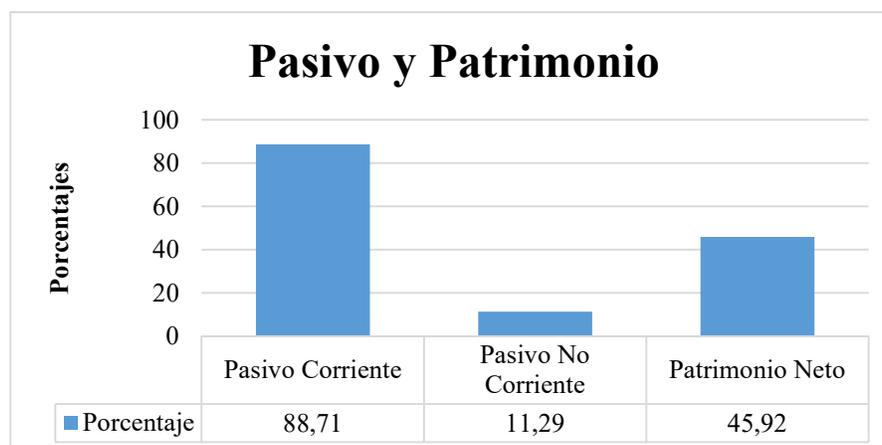
conjuntos por valor de \$6.361.987.735 que representa el 40,26 % del activo corriente conformado por inversiones en empresas de diferentes tipos de actividad económica, las cuales fueron efectuadas con utilidades de años pasados. Además, se puede evidenciar que la PYME cuenta con propiedades planta y equipo por valor de \$5.049.797.189 con un porcentaje del 31,95 % de su activo no corriente y propiedad de inversión por valor de \$4.388.618.600 con un porcentaje del 27,77% del activo corriente, demuestra que tiene sus propias instalaciones, muebles y enseres, terrenos y vehículos que le permiten desarrollar sus actividades normalmente.

**Tabla 7. Porcentaje del Activo del estado de situación financiera año 2019**

Grupo	Valor	Porcentaje
<b>Pasivo Corriente</b>	16.065.781.165	88,71%
<b>Pasivo No Corriente</b>	2.044.545.279	11,29%
<b>Patrimonio Neto</b>	15.378.994.227	45,92%
<b>TOTAL</b>	33.489.320.671	100%

*Fuente: Elaboración propia*

**Gráfico 2. Pasivo y Patrimonio del Estado de Situación Financiera año 2019**



*Fuente: Elaboración propia*

Endeudamiento =	Pasivo total	18.110.326.444	= 54,08%
	Activo total	33.489.320.671	

Endeudamiento: Indica el grado de endeudamiento de la empresa con relación con el total de sus activos.

El porcentaje óptimo para la empresa es del 40 % al 60%, la PYME muestra un nivel de endeudamiento del 54,08% estando en el rango óptimo de endeudamiento.

Pasivo corriente por valor de \$15.803.059.524 equivalente al 88,71% del total de pasivo, se observa que la cuenta más representativa corresponde a las cuentas por pagar por valor de \$11.835.471.957 con el 65,35%, valor representado por préstamos de accionistas \$3.019.078.837 y proveedores por valor de \$2.334.233.670 con pagos a 90 días. La PYME también presenta préstamos financieros a corto plazo para poder cumplir con las obligaciones mensuales por valor de \$4.230.309.208. Con un porcentaje del 26,33% del pasivo corriente.

El patrimonio está representado por el valor de \$15.378.994.227, con un porcentaje del 45,92 del pasivo y patrimonio, conformado por el capital emitido por \$6.000.000.000 con un porcentaje del 39,01% del total del patrimonio y ganancias acumuladas por valor de \$9.398.994.227. De donde se puede analizar que no todo el valor corresponde a ganancias acumuladas, sino que es un nombre que se le da a este rubro ya que el valor de las ganancias acumuladas es de \$ 1.007.391.713 que representa el 10,72%, y otros valores que componen este rubro son los resultados de

implementación NIIF por valor de \$7.323.619.813, Reserva legal por valor de \$305.028.051, revalorizaciones por valor de \$133.354.752 y Valorizaciones de \$609.599.894.

Es importante que la PYME evalúe la posibilidad de cambiar este nombre de ganancias acumuladas o desagregarlas para un mayor entendimiento de parte de los usuarios de la información y que estos no estén en la obligación de remitirse a las notas de los estados financieros para poder identificar las partidas que lo conforman.

Analizando el estado de situación financiera de la PYME, se puede decir que cuenta con activos que respaldan sus pasivos, a su vez, su nivel de endeudamiento está dentro de los rangos óptimos que debe tener una empresa. Por otro lado, cuenta con sus propias instalaciones y equipos para el normal desarrollo de sus actividades, sin embargo, se debe tener en cuenta en las cuentas por cobrar los ajustes que se le deben hacer a las políticas de la cartera y el seguimiento a estas, para que la rotación se pueda dar en un menor tiempo y no tener que recurrir a préstamos de socios, terceros y financieros que le generen gastos financieros que disminuyen su utilidad. Además, es vital estar preparados para futuros clientes y nuevas actividades que están dentro de su objeto social.

## CONCLUSIONES

Para analizar el objetivo general propuesto “determinar la aplicación de las NIIF de cuentas por cobrar a clientes y su efecto en los estados financieros en la PYME”. Se utilizó el fundamento teórico de beneficio potencial que, permitió argumentar de forma lógica las bases que constituyen los lineamientos y políticas específicas para implementar en las cuentas por cobrar de clientes en la PYME. Esto facilitó que, con la estrategia metodológica utilizada para el análisis y descripción del caso de investigación, se obtuviera los resultados expuestos, tanto a nivel de políticas de cuentas por cobrar a cliente como la afectación sobre los estados financieros del caso.

Según el análisis, la PYME cuenta con un cliente importante el que genera gran parte de sus ingresos; lo que puede llegar a ocasionar un riesgo de negocio en un futuro, dado el caso de que llegase a incumplir sus políticas de pago. Por tanto, el sistema de control interno debe estar enfocado en la administración de riesgos los cuales la compañía debe de identificar y determinar la probabilidad de ocurrencia y el impacto que tendría en la compañía.

Se sugiere realizar los ajustes de las políticas y procedimientos para las cuentas por cobrar de clientes por sector productivo y tener un estudio de crédito adecuado con lo que contribuyan al éxito del recaudo de las cuentas por cobrar, restringiendo el riesgo de la incobrabilidad.

Es importante la medición inicial y posterior de la cartera además del deterioro con la finalidad que los datos sean fiables al final de cada periodo y dar cumplimiento a la normatividad, de manera que sirvan para la toma de decisiones de parte de la Gerencia y que puedan revisar que las políticas sean la adecuadas.

Efectuar tácticas que permitan el cobro de las cuentas por cobrar de las actividades ocasionales que son las que tienen más riesgo de incobrabilidad, asimismo, enviar recordatorio a los clientes de las fechas de vencimiento de la cartera de manera mensual de tal manera que se reduzca la morosidad y que el cliente sepa el día de vencimiento.

Elaborar y presentar informes de cuentas por cobrar al proceso financiero para facilitar la toma de decisiones, igualmente es importante reportar a Jurídica para que ejerzan el cobro correspondiente de ser necesario. Es transcendental que se designe la función de cobro de la cartera a una persona específica de la empresa para que esta le haga el seguimiento adecuado.

Los activos de la PYME se reflejan inversiones propiedad planta y equipo que respaldan su pasivo, demuestra que tiene sus propias instalaciones, muebles y enseres, terrenos y vehículos que le permiten desarrollar sus actividades normalmente.

El nivel de endeudamiento de la empresa está en el rango de porcentaje óptimo que debe tener una empresa, sin embargo, debe ser revisada de forma periódica con el fin de que no supere este límite.

El patrimonio de la PYME demuestra que tiene los recursos para que sus actividades se desarrollen de manera normal. Es importante que se revise el nombre de uno de los rubros del patrimonio ganancias acumuladas y evalúe la posibilidad de modificar el nombre de ganancias acumuladas o desagregarlas para lograr un mayor entendimiento de parte de los usuarios con respecto a la información representada, debido a que en este rubro se encuentran varios componentes adicionales a las ganancias acumuladas.

Es conveniente según la nueva normatividad que, la PYME realice las preparaciones constantes de los profesionales del proceso contable con el apoyo de la gerencia para las capacitaciones, de modo, que puedan estar actualizados de acuerdo con las normatividades que tienen constantes modificaciones. Finalmente, con la actual situación de pandemia del COVID 19 se puede revisar su efecto en los estados financieros.

## BIBLIOGRAFÍA

- Actualícese. (2 de 12 de 2015). Obtenido de <https://actualicese.com/recuperacion-de-cartera-deteriorada-reconocimiento-bajo-niif/>
- Contabilizalo.com. (29 de 2019 de Mayo). Obtenido de Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar corrientes o deudoras bajo NIIF: <https://www.contabilizalo.com/cuentas-comerciales-por-cobrar-y-otras-cuentas-por-cobrar-corrientes-o-deudoras-bajo-niif>
- Correa Conde, D. F. (Julio de 2018). *Análisis e interpretación de los Estados Financieros en la empresa "El pollo serrano" de la ciudad de Loja, periodos 2015-2016.*. Obtenido de <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/handle/123456789/20861>
- Encala Cabrera, E. (2016). *PROYECTO DE INVESTIGACIÓN*. Obtenido de PROVISION DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU EFECTO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA COMPAÑIA INTVESCO SA.
- Freeman, E. (1984). *Strategic Management: a stakeholder approach*.
- Guamanzara Martinez, R. M. (2012). *Repositorio digital Universidad central del Ecuador*. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/1147/1/T-UCE-0003-90.pdf>
- IASB. (2015). *Norma NIIF para las PYMES*.
- Molina Valois, D., & Vasquez Ramirez , Y. (29 de 11 de 2019). *Incidencias de las cuentas por cobrar con plazos vencidos en una empresa Vallecaucana*. Obtenido de Universidad Cooperativa de Colombia Sede Cali: [https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/15478/1/2019\\_incidencias\\_cuentas\\_vencidas.pdf](https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/15478/1/2019_incidencias_cuentas_vencidas.pdf)
- Moncayo, C. (30 de Noviembre de 2017). *Instituto Nacional de Contadores Públicos*. Obtenido de <https://www.incp.org.co/politicas-contables-2/>
- Neubauer. (1991). *Gestión de carteras: el concepto de beneficio potencial y su aplicación*.
- Sarmiento Pavas, Daniel. (7 de Enero de 2015). *Deterioro del valor de cartera*. Bogotá: Consejo Técnico de la Contaduría Pública. Obtenido de <https://www.incp.org.co/cuando-se-presenta-un-deterioro-del-valor-en-cartera-sabe-como-proceder-bajo-niif-para-pymes/>
- Sevilla, A. (2015). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/liquidez.html>
- Suarez Contrera, J. P. (2016). *Tratamiento contable de las cuentas por cobrar*. Obtenido de <https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/1768/1/TRATAMIENTO%20CONTABLE%20DE%20LAS%20CUENTAS%20POR%20COBRAR%20%28DEUDORES%29%20BAJO%20LAS%20SECCIONES%2010%2C%2011%20Y%2035%20DE%20NIIF%20PARA%20PYMES.pdf>