



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

OCTUBRE 2017 – MARZO 2018

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD
Y AUDITORÍA**

TEMA:

**GESTIÓN FINANCIERA DE LA ASOCIACIÓN DE “MADRES
EMPRENDEDORAS” “AMESEPREVE”**

EGRESADA:

Andrea Katherine Guaita Del Rosario

TUTOR:

Econ. Sergio Cristóbal Suárez López, MSc.

AÑO 2018

INTRODUCCIÓN

En nuestro país se han desarrollado asociaciones que promueven el empleo, desarrollo y el emprendimiento con la finalidad que sean sustentable las mismas que puedan ser independientes en su crecimiento económico. Estas agrupaciones requieren de gestión financiera para el desarrollo de sus actividades diarias con la finalidad de prestar un bien o servicio a la comunidad y obtener la rentabilidad deseada que coadyuve al incremento de su capital. Las asociaciones agrupadas y que desarrollan una economía popular y solidaria han fortalecido el autoempleo, su desarrollo sostenible y su gran aporte económico al país.

A partir del año 2009, las asociaciones se incrementaron con la ayuda del Instituto Nacional De Economía Popular y Solidaria (IEPS), adscrito al Ministerio de Inclusión Económica y Social.

La gestión financiera que actualmente se realiza dentro de las asociaciones puede mejorar, puesto que existe cierto grado de desconocimientos en los procesos. Además que, pueden aplicarse directrices para conseguir el financiamiento externo requerido y alcanzar sus objetivos propuestos. El problema en la Asociación de Madres Emprendedoras para la Prestación de Servicios de Confección y Comercialización de Prendas de Vestir “Victoria y Paz” (AMESEPREVE), es la deficiente administración de los recursos financieros y el desconocimiento de los procesos para conseguir el capital.

Estos dos factores conllevan a que la asociación no pueda cumplir con sus metas planteadas y alcanzar la mayor rentabilidad deseada. Por lo que, la finalidad de este estudio de caso es analizar dicha gestión financiera y así mejorar sus niveles de rentabilidad. El método de investigación planteado en este caso es el deductivo, puesto que se pretende llegar a conclusiones en base a la información y datos proporcionados por la asociación.

DESARROLLO

La Asociación de Madres Emprendedoras para la Prestación de Servicios de Confección y Comercialización de Prendas de Vestir “Victoria y Paz” (AMESEPREVE), fue creada el 11 de Octubre del 2012, su número de Ruc es 1291753198001. En la actualidad la entidad está conformada por socios la misma que tiene como propósito desarrollar actividades con fines de lucro que les permite mejorar sus condiciones de vida y brindar un servicio económico a la comunidad.

Adolf Rodés Bach en su libro de gestión económica y financiera de la empresa conceptualiza que “el proyecto de creación de una empresa nace en virtud de un impulso de la persona generado a partir de diversos factores combinados: sus inquietudes, su deseo de desarrollo, su creatividad y su imaginación. Se trata de factores que, en alianza con la inmediatez de satisfacer sus necesidades más elementales mediante la consecución de un trabajo y de conseguir unos ingresos, se combinan y suscitan el pensamiento innovador. Este impulso se proyecta sobre una idea de negocio, que poco a poco irá tomando forma y se irá perfeccionando”.(Bach, 2014)

Unas personas poseen una tendencia natural a hacer frente con empeño e ilusión todos aquellos retos que se le plantean a lo largo de la vida. Se proponen a sí mismo retos de todas las clases y naturalezas y aplican toda su energía vital en conseguir el éxito. Asumen con valentía los riesgos y entienden que una meta de importancia lleva de por sí un componente arriesgado, que deciden afrontar con decisión. Son netamente entusiastas y contagian a su entorno de su entusiasmo, creando un clima de trabajo dinámico. Ante un fracaso, analizan las causas y extraen de la experiencia un aprendizaje de valor, que les permite afrontar nuevas iniciativas y poner en marcha nuevas ideas. Son emprendedores por naturaleza.(Bach A. R., 2014)

Considerando las palabras del autor decimos que la asociación nace por el emprendimiento de un grupo de madres que tenían los sueños de crecer en el entorno empresarial, y ellas contaban con los suficientes conocimientos y poseían las maquinarias y herramientas necesarias para ejecutar sus actividades, fue donde surgió la idea de brindar a la comunidad servicios de confección de prendas de vestir con calidad a cambio de obtener un beneficio económico.

El enfoque de la calidad está estrechamente relacionado con los valores y virtudes de las personas que conforman la organización, tanto por su entorno específico como por el familiar, la empresa privada o la entidad estatal. Se sabe que el comportamiento humano es el que crea y desarrolla una cultura organizacional y sus valores, que son identificadores y diferenciadores en las organizaciones.(Quiñones & Alda de Vega, 2014)

La asociación cuya meta es brindar un servicio a la comunidad de calidad con precios accesibles, y que los moradores del recinto cuenten con un lugar cercano que satisfaga sus necesidades de vestir, la misma que desarrolla sus actividades fomentadas en valores humanos como la responsabilidad, la eficiencia y la unión de sus socios.

A partir de la actividad económico-financiera de la empresa es fácil entender el proceso de circulación de fondos que tiene lugar en el sistema empresarial. Este aspecto es de gran importancia en la gestión financiera, ya que la toma de decisiones se traduce en un conjunto de flujos reales y monetarios.(Ferraz, Prado Román, Crespo Cíbran, & Huarte, 2013)

Según José Rey Pombo en su libro proceso integral de la actividad comercial dice: “Podemos definir la empresa como una unidad económica autónoma, organizada para combinar una serie de factores y recursos económicos con vistas a la producción de bienes o servicios para el mercado”.(Pombo, 2016)

La agrupación desde el principio se ha encargado de mantenerse con credibilidad y responsabilidad, brindando un servicio de calidad que le permita mantener clientes fieles y seguros.

La sociedad no cuenta con un sistema contable informático que permita llevar un mayor control de sus operaciones diarias, la misma que le impida llevar un control eficiente financiero dentro de ésta pequeña microempresa.

Referente a su ubicación la matriz se encuentra localizada en la Provincia de Los Ríos, cantón Babahoyo, parroquia Pimocha, recinto la Victoria número s/n carretero vía panamericana a medio kilómetro de la hacienda La Elba, la asociación se encuentra rodeada de haciendas y escuelas, las mismas que necesitaban de uniformes, lo que generó la creación de éste gremio, lo cual llevó al incremento de asociaciones en el mercado, e incentivo a las personas para que busquen asociarse y así se pueda coadyuvar a la economía de la provincia.

Fue así como se creó la asociación de madres emprendedoras para la prestación de servicios de confección y comercialización de prendas de vestir victoria y paz (AMESEPREVE), encaminando a la agrupación con nuevos proyectos para brindar a la comunidad mejores servicios con productos de calidad cuyo objetivo es otorgar beneficios a cada uno de los socios y obtener una mayor rentabilidad.

Consiste en detallar la información del negocio focalizando a los clientes que se pretende atender y al tipo de productos y servicios que ofrecerán.

Los ingresos del negocio vendrán de los clientes y si no se satisfacen sus necesidades, es seguro que el negocio fracasara. En general son tres componentes los que definen el negocio.

- Las necesidades del consumidor, ¿qué se ofrece? (Oferta).
- Los grupos de consumidores, ¿a quién se le vende? (Demanda).

- Las tecnologías que se utilizaran y las funciones que se realizaran. ¿Por qué se elige a la empresa? (Ventaja competitiva.)(Rendón, 2014)

La asociación de madres emprendedoras “AMESEPREVE” tiene como misión “Nuestra empresa “AMESEPREVE” se encarga de la prestación de servicios de confección y comercialización de prendas de vestir con el fin de satisfacer las necesidades en forma eficiente, para sí llegar al éxito en cada trabajo desarrollado con profesionalismo y seriedad precisa en el uso de los materiales”.

En su visión se proyectan sus metas a futuro, la misma que en su texto dice “Ser la empresa líder en la prestación de servicios de confección y comercialización de prenda de vestir, siempre cumplir con los más altos parámetros de calidad.

Contando con un conocimiento amplio del entorno empresarial aplicándolo en el desarrollo y crecimiento de nuestra provincia”

La agrupación brinda servicios tales como:

- Confección de uniformes para haciendas.
- Elaboración de Kit finqueros.
- Fabricación de Kit escolares (escuelas de EGB).
- Confección de camisas para fundaciones (guardería CIBV).
- Elaboración de Vestimenta particular.

Para la contratación de sus servicios se realiza a través de unacotizaciónque brindala asociación al cliente la cual se refleja el valorde la contratación del servicio, siendo su objetivo brindar servicios de calidad para la comunidad y captar clientes con la finalidad de obtener una rentabilidad.

Existen falencias en la gestión financiera de la asociación de madres emprendedoras “AMESEPREVE”, lo cual impide que la agrupación pueda lograr sus objetivos planteados, factor que afecta a la rentabilidad de la entidad, los problemas que surgen son:

- Pagos tardíos de los contratos adquiridos.
- Falta de capital propio.
- Riesgo de su inversión al otorgar crédito.
- Pérdida de clientes.
- Desconocimiento para administrar los recursos financieros de la asociación.

Para que en la asociación exista un incremento de rentabilidad económica y pueda tener liquidez financiera, la asociación deberá hacer buen uso de sus recursos financieros, llevar un control de sus actividades económicas, establecer nuevos procesos de gestión financiera adecuados acorde con sus metas proyectadas, con el objeto de brindar un servicio de alto nivel y obtener una mayor rentabilidad económica para sus socios que la conforman.

La gestión financiera es de gran importancia para cualquier organización, teniendo que ver con el control de sus operaciones, la consecución de nuevas fuentes de financiación, la efectividad y eficiencia operacional, la confiabilidad de la información financiera y el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables. (Padilla, 2012)

Como podemos observar la gestión financiera es muy importante para toda empresa ya que nos ayuda a saber administrar los recursos de la misma y a su vez cuidar de los activos de la empresa. Cabe mencionar que siempre será una herramienta poderosa para toda agrupación, así la misma podrá innovar, desarrollar eficiencia administrativa, operativa y la mejora de talento humano en la empresa.

La directiva de la asociación está conformada por tres personas:

- Administradora
- Presidenta
- Asistente contable

La administradora entre sus funciones tiene:

- Cumplir con la gestión de la parte legal de la asociación.
- Firmar documentos.
- Realizar trámites con respecto a la cuenta bancaria.

La presidenta:

- Es la que se encarga de asistir a las reuniones.
- Elabora las cotizaciones de los servicios.

El asistente contable:

- Lleva un registro de control de las actividades diarias que realiza la asociación (LIBRO DIARIO).
- Archivar facturas.
- Control de inventario.

Las ventas que realiza la asociación son al contado y a crédito, siendo al crédito las que más utilizan, ya que sus ventas son al contado cuando no representa una mayor cantidad de dinero que no supere la cantidad de \$50.00.

Al momento de realizar una venta al contado ellos reciben su dinero una vez entregado el servicio de confección de prendas de vestir. Sus ventas a créditos las dejan en

dos partes el 50% cuando el cliente realiza la orden de compra y después de 1 mes reciben el otro 50%.

Entre los principales clientes de “AMESEPREVE” tenemos:

- Hacienda la Elba.
- Hacienda Borrero.
- Hacienda la Julia.
- Finca Dianita.
- Finca la Elvira.
- Fundación caritas sonrientes.
- DALE. (Demos Ayuda a Los Ecuatorianos).

Actualmente estas Asociaciones que están constituidas legalmente, y que tienen contrato con el sector público tienen como organismo de control a:

- SEPS (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria).
- SRI (Servicio de Rentas Internas) (tributos).
- SERCOP (Servicio Nacional De Contratación Pública).

De la misma manera “AMESEPREVE” al ser proveedor del sector público debe de acatar lo que dice la Ley Orgánica del Servicio Nacional de Contratación Pública como es estar al día con sus obligaciones tributarias con el SRI (Servicio de Rentas Internas).

El objetivo del presente estudio de caso es analizar la gestión financiera que se está llevando a cabo en la asociación, debido a que existe deficiencia como la mala administración de los recursos financieros y no se está llevando directrices adecuadas para la mejora de la

asociación, la misma que al no ejecutar un control hace que existan falencias en la microempresa.

Según Veiga define que “el objetivo básico de cualquier organismo, como es una empresa, pretende asegurar su supervivencia y progreso. Para conseguir ambas metas la empresa precisa:

- **Mejorar continuamente**, para superar las crecientes exigencias del entorno.
- **Crecer**, para alcanzar un tamaño que le permita competir adecuadamente.
- **Acotar el nivel de riesgo**, para no poner en juego su continuidad.
- **Retribuir satisfactoriamente a sus grupos de interés** o partícipes, integrados por los colectivos interesados en su situación y expectativas, como los clientes, los trabajadores, los proveedores, los gestores y los propietarios, para lograr su contribución efectiva al proyecto empresarial”.(Veiga & Carballo, 2015)

La asociación tarda en confeccionar dependiendo de la cantidad de prendas de vestir (3300 kit para escuelas del gobierno en 50 días, 150 mandiles para hacienda en 1 día). Cuando el contrato es con el gobierno, los proveedores tienen un contrato con el banco los mismos que acceden a un crédito, otorgándole a la asociación la tela para la confección de las prendas. Los otros materiales necesarios como hilos, etiquetas, fundas, etc. No se encuentran especificados en el contrato pero por la credibilidad de la asociación también acceden a este crédito, el mismo que es cancelado cuando la asociación cobra el servicio.

Anteriormente este tipo de gestión no se realizaba lo que afectaba el cobro de los materiales que estos entregaban a las asociaciones. La dificultad se presenta cuando se brinda el servicio al sector privado (haciendas, fincas, fundaciones) en el que se arriesga el capital de la asociación cuyo servicio lo cobran el 50% cuando entregan las prendas y el otro 50% al

mes de haberlos entregado. Este método lo aplica con la finalidad de acoger clientes siendo este el riesgo que la asociación debería evitar y buscar otras políticas de cobro.

El crédito a clientes tiene una doble acepción que dependerá de para qué y quien la utilice. Por un lado, es un activo y, por otro lado, es un riesgo, y esto lleva a que haya dos visiones en las empresas especialmente divergentes en ciertos momentos: la visión comercial y la visión financiera. Esto hace que sea muy importante establecer una líneas estratégicas muy bien definidas con una visión global teniendo en cuenta aspectos comerciales, económicos-financieros, situación de la oferta y de la competencia, formas de pago, situación de la fuentes de financiación, cadenas de suministros y condiciones de entrega, entre otras cuestiones, dependiendo del sector y el momento en que nos encontremos. (Molina, 2015)

El problema existe en las cuentas por cobrar, que se les deben realizar a los clientes. “AMESEPREVE” factura al año \$98,980.80 a sus clientes, y al no cobrar su dinero en el momento indicado pone en riesgo el capital de la misma, por otorgar créditos.

En la cuenta cuentas por cobrar se contabilizan los valores que terceras personas le adeudan a la empresa. Recordemos que el activo corresponde a los bienes y derechos que tiene la empresa, y en este caso, las deudas que terceras personas o empresas tienen con la empresa podrían considerarse como un derecho. La cuenta cuentas por cobrar comprende el valor de las deudas a cargo de terceros y a favor del ente económico, incluidas las comerciales y no comerciales. De este grupo hacen parte, entre otras, las siguientes cuentas: clientes, cuentas corrientes comerciales, cuentas por cobrar a casa matriz, cuentas ípor cobrar a vinculados económicos, cuentas por cobrar a socios y accionistas, aportes por cobrar, anticipos y avances, entre otras. Los valores representados en moneda extranjera se deberán ajustar a la tasa de cambio representativa del mercado. (Tovar & Ortíz, 2016)

Según Diego Baena Toro en su libro de análisis financiero enfoque y proyecciones. “Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo”.(Toro, 2014)

Observando sus ingresos podemos acordar que tiene un ingreso promedio anual de \$83.316,00.

Tabla 1

Cuentas por cobrar

Descripción	Año 2015	Año 2016	Promedio
Ventas a crédito	\$75.652,80	\$98.980,80	\$87.316,80

Fuente: “AMESEPREVE”

Rotación de las cuentas por cobrar y días de ventas en cuentas por cobrar:

$$\text{Rotación de las cuentas por cobrar} = \frac{\text{ventas a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

$$\text{Rotación de las cuentas por cobrar} = \frac{\$98.980,80}{\$8.248,40}$$

$$\text{Rotación de las cuentas por cobrar} = 12 \text{ veces}$$

En término generales analizamos que las cuentas por cobrar a créditos pendientes se cobraron durante 12 veces durante el ejercicio.

Este ratio indica el número de veces que en el año se renueva el saldo medio de las cuentas por cobrar y aquí el objetivo prioritario será aumentar, en lo posible, su valor.(Rosario & Rosario Díaz, 2017)

Puede ser más claro si esto lo convertimos a días, aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Días de ventas en cuentas por cobrar} = \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotaci óndelascuentasporcobrar}}$$

$$\text{Días de ventas en cuentas por cobrar} = \frac{365}{12}$$

$$\text{Días de ventas en cuentas por cobrar} = 30 \text{ días}$$

El saldo de las cuentas por cobrar de “AMESEPREVE” ha sido liquidado 12 veces durante el ejercicio. A esta razón se la llama periodo promedio de cobranza (PPC), la misma que nos muestra que la asociación tiene como promedio que las ventas a crédito se cobran en un lapso de 30 días.

Antes que nada es importante señalar que una empresa se resiente por la culpa de los impagados cuánto más pequeña es. Las empresas grandes y bien capitalizadas tienen suficiente recursos financieros para afrontar los impagados, y además suelen tener los riesgos bien diversificados, con los que pueden diluir el efecto provocado por un impago elevado. Pero para una empresa pequeña un solo impagado importante puede suponer entrar en una situación de crisis. Por lo tanto el impacto que provocan los impagados en una empresa pequeña puede ser letal, ya que una empresa pequeña no puede soportar un quebranto como lo hace una empresa grande. Por consiguiente, idénticas cantidades de impagados pueden suponer, que en el caso de una empresa grande, un pequeño perjuicio económico, pero significan la quiebra de una empresa pequeña. La conclusión es que las empresas pequeñas deben tomar mayores precauciones a la hora de conceder créditos comerciales y cobrar las facturas puesto que se juegan su propia supervivencia.(Brachfield, 2015)

Como se ha dicho los problemas de cobro y de morosidad pueden provocar el cierre y desaparición de las empresas afectadas. Sobre todo son las pequeñas y medianas empresas las que pueden desaparecer por culpa de los problemas de cobranza, puesto que un quebranto

de cierta magnitud puede dejar definitivamente fuera de combate a una pequeña empresa, mientras que una empresa más grande puede superar la situación gracias a disponer de mayores recursos económicos. Mientras las grandes empresas son capaces de absorber los costes producidos por los incobrables, los negocios más pequeños pueden verse obligados a cesar en sus actividades.

Este fenómeno se pudo comprobar en los estudios realizados por la Unión Europea sobre las consecuencias de la morosidad; se evidenció que las pymes son las más perjudicadas, y se detectó que el 25% de los quebrantos empresariales de las pymes-quebras, suspensiones o cierres de empresas-son provocados por problemas de cobro.(Brachfield, 2015)

Al realizar la entrevista a la presidenta de la agrupación sobre la gestión que se realiza en la asociación para buscar soluciones a las políticas de cobro que se gestionan en “AMESEPREVE” manifestó que ellas no han aplicado políticas de cobros diferentes a las ya aplicadas en la asociación.

La administradora nos manifiesta que la gestión con la que se llevan los cobros es la adecuada, aunque deban esperar para el pago de sus servicios un mes después de la entrega de sus productos, poniendo en riesgo la cuentas por cobrar de la asociación con el objetivo de mantener y acoger más clientes.

Por cobros se entiende toda la corriente de flujos monetarios derivada principalmente de las ventas o prestación de servicios de la empresa. Puede haber cobros que tengan como origen una operación de carácter extraordinario o no regular (por ejemplo, la venta de una nave no usada por la empresa); por ello, los cobros son el generador de liquidez de la empresa.(Pérez, 2014)

Ahora vamos hacer el análisis de las cuentas por pagar, las mismas que hacen referencia que tienen un promedio \$44.697,00.

Tabla 2

Cuentas por pagar

Descripción	Año 2015	Año 2016	Promedio
Compras a crédito	\$44.390,00	\$45.004,00	\$44.697,00

Fuente: “AMESEPREVE”

Rotación de las cuentas por pagar y días de compras en cuentas por pagar

$$\text{Rotación de las cuentas por pagar} = \frac{\text{compras a créditos}}{\text{cuentas por pagar}}$$

$$\text{Rotación de las cuentas por pagar} = \frac{\$45.004,00}{\$2.812,75}$$

$$\text{Rotación de las cuentas por pagar} = 16 \text{ veces}$$

Analizando la rotación de las cuentas por pagar la asociación liquida sus obligaciones durante el ejercicio 16 veces. Para conocer cuántos días tiene la misma para liquidar sus obligaciones aplicaremos la siguiente fórmula:

$$\text{Días de compras en cuentas por pagar} = \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de las cuentas por pagar}}$$

$$\text{Días de compras en cuentas por pagar} = \frac{365 \text{ días}}{16 \text{ veces}}$$

$$\text{Días de compras en cuentas por pagar} = 23 \text{ días}$$

En la formula se obtuvo que en la asociación tiene un periodo promedio de pago de 23 días, tiempo que no favorece grandemente a la empresa para financiar la obligación adquirida.

Es el promedio de pago, que entre más alto sea es mejor, puesto que significa financiamiento a favor de la empresa.(Landeta, 2016)

Según el análisis anterior deducimos que la asociación cuenta con 23 días para liquidar sus deudas. Esto implica que tiene poco tiempo para cubrir sus obligaciones con los proveedores. “Control de pago. Consiste en establecer los mecanismos que permitan conocer con la debida oportunidad las fechas en que deban realizarse los pagos, para manejarlos en forma adecuada y determinar los montos a cubrir”.(Cosio, 2016)

Tabla 3

Análisis de las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar de la asociación “AMESEPREVE”

Descripción	Días
Cuentas por cobrar	30
Cuentas por pagar	23
Diferencia en días	7

Fuente: Autora

En referencia a la tabla 3 sobre el análisis de las cuentas por cobrar y cuentas por pagar indicamos que la asociación cuenta con poco tiempo para cumplir con sus obligaciones ya que el tiempo de pagar es menor al de cobrar, es decir 7 días en contra, para cubrir con sus obligaciones lo que conlleva el riesgo de morosidad de la asociación frente a sus proveedores.

Con todo lo investigado observamos que por la falta de pago puntual, por parte de los clientes de “AMESEPREVE”, se origina la deficiencia de la administración de los recursos financieros de la asociación, la misma que puede ser mejorada implementando políticas de cobro que les ayude a mejorar el escenario económico.

CONCLUSIÓN

Que la ausencia de políticas de cobro en la Asociación de Madres Emprendedoras para la Prestación de Servicios de Confección y Comercialización de Prendas de Vestir “Victoria y Paz” “AMESEPREVE”, ha detenido el crecimiento económico de la misma y no ha permitido que se cumplan sus metas.

La gestión financiera en la asociación para solucionar el problema de recaudación es casi nula debido a la débil gestión de cobro, y cuyas políticas de cobro no le permite un financiamiento mejor de la que actualmente tiene la asociación.

La administración de los recursos financieros de la asociación se encuentra en manos de personas no idóneas, que permitan un desarrollo eficiente de sus recursos financieros, lo que conlleva a detener su progreso económico.

Que la asociación anualmente enfrenta el riesgo de morosidad de sus obligaciones por el crédito que se otorga a sus clientes, generando que “AMESEPREVE” enfrente el riesgo de su inversión.

Respecto a las cuentas por cobrar deducimos que la asociación, cuenta con un lapso de 30 días para realizar el cobro de sus ventas, tiempo que no le favorece para cubrir las obligaciones contraídas con sus proveedores.

Referente a las cuentas por pagar de la asociación, deducimos que la misma liquida sus obligaciones en muy poco tiempo, aspecto que no permite financiar sus deudas siendo desfavorable para la situación financiera de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Bach, A. R. (2014). *Gestión económica y financiera de la empresa*. Madrid.
- Bach, A. R. (2014). *Gestión económica y financiera de la empresa*. Madrid.
- Brachfield, P. (2015). *Vender a crédito y cobrar sin impagos*. Barcelona: 2015.
- Cosío, M. E. (2016). *Administración financiera del circulante*. México: 2016.
- Ferraz, G. P., Prado Román, C., Crespo Cibran, M. Á., & Huarte, C. (2013). *Planificación financiera*. Madrid: 2013.
- Landeta, J. M. (2016). *Contabilidad administrativa*. México: 2016.
- Molina, S. (2015). *El ciclo del crédito*. Barcelona: 2015.
- Padilla, M. C. (2012). *Gestión financiera*. Bogotá.
- Pérez, F. D. (2014). *Gestión y control del presupuesto de tesorería*. España: 2014.
- Pombo, J. R. (2016). *Proceso integral de la actividad comercial*. Madrid: 2016.
- Quiñones, M. E., & Alda de Vega, L. (2014). *Calidad y Servicio*. Colombia: 2014.
- Rendón, O. H. (2014). *Modelo del plan de negocios para la micro y pequeña empresa*. México: 2014.
- Rosario, A. H., & Rosario Díaz, J. F. (2017). *Gestión financiera*. Almería: 2017.
- Toro, D. B. (2014). *Análisis financiero enfoque y proyecciones*. Bogotá: 2014.
- Tovar, C. M., & Ortíz, O. (2016). *Contabilidad financiera para contaduría y administración*. Colombia: 2016.
- Veiga, J. F., & Carballo. (2015). *La gestión financiera de la empresa*. Madrid: 2015.

ANEXO 1. Entrevista**ENTREVISTA REALIZADA A LA PRESIDENTA DE LA ASOCIACIÓN
“AMESEPREVE” DEL CANTÓN BABAHOYO**

1.- ¿En qué tiempo confeccionan sus productos?

2.- ¿Qué tiempo le dan a sus clientes para el pago de sus servicios?

3.- ¿Qué tiempo les otorgan sus proveedores para el pago de sus obligaciones?

4.- ¿Mantiene la asociación políticas de cobro, y por qué?

5.- ¿Reconoce usted que la aplicación de políticas de cobro ayudarían en el rendimiento económico de su asociación?
