

**UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN**  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
Escuela Profesional de Contabilidad



*Una Institución Adventista*

**“Revisión teórica sobre morosidad en las empresas”**

Por:

Maruja Mamani Quispe

Asesor:

**Mg. Iván Apaza Romero**

**Lima, 05 de diciembre de 2019**

## DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

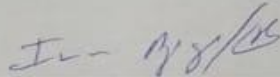
Mg. Iván Apaza Romero, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad y Gestión Tributaria, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que el presente informe de investigación titulado: "**Revisión teórica sobre morosidad en las empresas**" constituye la memoria que presenta el(la) Bachiller Maruja Mamani Quispe para aspirar al Grado Académico de Bachiller en Contabilidad y Gestión Tributaria cuyo trabajo de investigación ha sido realizado en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente constancia en Lima, a los 05, 12 del año 2019.



---

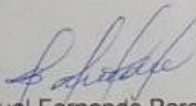
Mg. Iván Apaza Romero

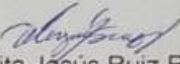
**“Revisión teórica sobre morosidad en las empresas”**

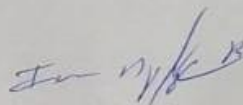
## **TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

Presentado para optar el Grado de Bachiller en Contabilidad y Gestión  
Tributaria

### **JURADO CALIFICADOR**

  
Dr. Samuel Fernando Paredes Monzoy  
Presidente

  
Mg. Margarita Jesús Ruiz Rodríguez  
Secretario

  
Mg. Iván Apaza Romero  
Asesor

**Lima, 01 de diciembre de 2019**

# **Revisión teórica sobre morosidad en las empresas**

## **Theoretical review on late payments in companies**

Maruja Mamani Quispe

EP. Contabilidad y Gestión Tributaria, Universidad Peruana Unión, Lima Perú.

---

### **Resumen**

La presente revisión tiene como objetivo estudiar en detalle las variables que intervienen en la morosidad de las empresas. El tipo de estudio es descriptivo-deductivo, donde la variable predictora es la morosidad, definida como el interés que se genera al no cumplir una obligación en tiempo y dinero. Por otro lado, a la persona natural o jurídica que incumple se le denomina moroso, quien tiene como dimensiones el índice y el ratio de morosidad. Este es el punto de partida y el criterio central de morosidad, de acuerdo al volumen de créditos considerados morosos sobre el total de operaciones de préstamo y crédito concedido, frecuencia de retrasos que es la demora de un pago. También el seguimiento por endeudamiento referente a las cobranzas realizadas para el cumplimiento del pago, incapacidad de pago que es la carencia de capacidad, preparación o entendimiento para ejercer responsabilidad sobre el pago por parte del cliente. Desde otro ángulo, se revisaron factores que influyen en la morosidad como endeudamiento que es la financiación externa de la deuda, solvencia económica que es la capacidad para hacer frente a los compromisos económicos y la clasificación de los deudores. En este contexto se detalla también la rentabilidad como una medida que relaciona los rendimientos de la empresa y las ventas, los activos y el capital. También en base al análisis del otorgamiento de créditos permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia del control de las variables de morosidad es vital para que una empresa sobreviva e incremente sus utilidades. Validando de esta manera que la morosidad de la empresa perjudicará la rentabilidad, pero conlleva y a la vez requiere una política de mucho cuidado, debido al ingreso en efectivo que se recibe tras ser efectiva una cobranza y su incidencia en la liquidez de la empresa.

Palabras Claves: Morosidad, rentabilidad, riesgo, solvencia, endeudamiento.

---

### **Abstrac**

The purpose of this review is to study in detail the variables that intervene in late payments of companies. The type of study is descriptive-deductive, where the predictive variable is late payment, defined as the interest generated by not fulfilling an obligation in time and money. On the other hand, the natural or legal person that breaches is called delinquent, whose dimensions are the index and the delinquency ratio. This

is the starting point and the central default criterion, according to the volume of credits considered delinquent over the total loan and credit operations granted, frequency of delays that is the delay of a payment. Also, the follow-up for indebtedness referring to the collections made for the fulfillment of the payment, inability to pay which is the lack of capacity, preparation or understanding to exercise responsibility for the payment by the client. From another angle, factors that influence delinquency were reviewed, such as indebtedness, which is the external financing of the debt, economic solvency, which is the ability to meet economic commitments and the classification of debtors. In this context, profitability is also detailed as a measure that relates the company's returns and sales, assets and capital. Also based on the analysis of the granting of credits, it allows evaluating the profits of the company with respect to a given level of sales, assets or investment of the owners. The importance of controlling delinquency variables is vital for a company to survive and increase its profits. Validating in this way that the delinquency of the company will harm the profitability, but entails and at the same time requires a very careful policy, due to the cash income that is received after a collection is effective and its impact on the liquidity of the company.

Keywords: Late payment, profitability, interest, collection.

## **1. Introducción**

El mundo empresarial actualmente ha requerido la necesidad que las empresas se posicionen bien en el mercado, ello las ha llevado a crear rubros y formas de trabajo, realizando una segmentación de mercado. Muchas de estas empresas han identificado estrategias para cumplir con sus objetivos, lo cual ha dirigido a que sus actividades equilibren tanto lo económico como financiero. De manera económica debido a los márgenes, el resultado y la rentabilidad, y el financiero debido a los flujos de tesorería intentando que ellos sean positivos. De esta ausencia de equilibrio nace el concepto morosidad, que es el interés que se genera tras el incumplimiento de un pago por un producto o servicio, este generado por el cliente. Las empresas en busca de vender los productos o servicios han creado la modalidad de crédito, donde los clientes organizan sus posibilidades y tienden a declarar fechas o temporadas de pago por el crédito de la mercancía. Cada día somos testigos del otorgamiento de créditos desde el nivel personal al nivel local, regional y nacional. Es menester reconocer que, dentro del ámbito financiero, el aumento de la morosidad es el factor más relevante al que se enfrentan las entidades financieras para mantener un nivel de solvencia adecuado en el contexto de decrecimiento económico actual. Sin embargo, estas entidades no son las únicas que se ven afectadas por este fenómeno, ya que toda entidad o empresa que presta servicios o vende productos depende del financiamiento de sus clientes y si estos se retrasan, existe una morosidad que va a afectar los estados financieros de la empresa. Cuando solemos aludir al cliente moroso, nos referimos aquel cliente que jurídicamente se halla en mora, es decir, tiene una obligación de pago vencida. En el presente artículo de revisión definimos la morosidad, revisamos sus factores, dimensiones y variables. Tratamos de analizar

las causas y efectos y clasificamos y distribuimos a los clientes de acuerdo con su récord de pago y para elaborar medidas prácticas efectivas relevantes para las empresas. Por ello la medición y clasificación crediticia tiene que ser parte esencial de las políticas financieras de la empresa para maximizar ganancias y minimizar pérdidas.

## **2. Revisión Teórica**

### **2.1 Definición de Morosidad**

El término morosidad se entiende en el mundo empresarial y financiero de diferentes formas. Podemos describir el concepto, como aquel que se refiere generalmente al interés que se genera al no cumplir una obligación en tiempo y dinero. Por otro lado, a la persona natural o jurídica que incumple se le denomina moroso. (Vásquez, 2014) Consecuentemente se considera que el cliente se halla en mora cuando su obligación está vencida y retrasa su cumplimiento de forma culpable.

Las moras desde un análisis práctico causan un desequilibrio económico y financiero. Para González (2013), citada por Uceda Davalos & Villacorta (2014) “La mora provoca en los acreedores un primer efecto perjudicial, al experimentar una falta de cobros que le puede llevar a situaciones de incapacidad de afrontar sus compromisos de pagos”. En adición, la mora prolonga inesperadamente el plazo de cobro que conduce a un aumento considerable del período de maduración de su empresa, lo que provoca dos efectos que convergen en un mismo problema: un aumento de la estructura circulante que conlleva un crecimiento de las necesidades de financiación, y a la vez una falta de liquidez (Vásquez, 2016). En este contexto, la prolongación del plazo de cobro por razones de mora, retraso infundado o cualquier otra razón, suponen una merma de las posibilidades de hacer tesorería que se derivan de la capacidad económica de la actividad; constituye la explicación a la paradoja que se produce en muchas empresas cuya actividad es generadora de recursos económicos, pero no de tesorería (Bernal & Dilmer, 2017).

Desde el punto de vista de Canaza, (2016) la morosidad es la, “Lentitud, demora, falta de diligencia en el cumplimiento de un deber u obligación. En el ámbito financiero y comercial se conoce como morosa la persona que demora repetidas veces el pago de las obligaciones contraídas muy especialmente (Davalos, 2014), la que registra aceptaciones impagadas, se le conocen malos antecedentes e incumple todo tipo de contratos y deberes”.

También desde el punto de vista práctico representa un revés para González y García, citada por Bernal & Dilmer, (2017) “Es el incumplimiento de los plazos contractuales o legales de pagos, es un hecho inesperado en la vida de la empresa que trastoca las expectativas de cobro eliminando entradas previstas de tesorería lo que contribuye a disminuir la liquidez y la capacidad de afrontar obligaciones de pago, dando origen a situaciones de insolvencia en la empresa acreedora. López (2015), citado por Coronel Huamán, (2016),

define la morosidad como la cualidad de moroso, quien se encuentra en la situación jurídica en la que un obligado se encuentra en mora, siendo ésta el retraso en el cumplimiento de una obligación.

Finalmente podemos delinear que el concepto de morosidad va más allá del simple hecho de retraso de la deuda ejercida y que más bien trae consigo, riesgos del impago de los deudores. Por esta razón debemos analizar los aspectos económico-financiero para evitar que la empresa reduzca la capacidad de liquidez en sus operaciones.

### **2.1.1 Endeudamiento**

A medida que aumenta la financiación externa, es decir la deuda, en relación con el patrimonio y en general con el capital, aumenta la posibilidad de que la empresa no pueda pagar a sus acreedores. (Parrales, 2013) Así entonces hay un factor positivo, el cual es el ahorro fiscal en la medida que crece la deuda, pero hay un costo oculto que igualmente crece y es el de la insolvencia. Miller y Meckling exponen en los años 1976 y 1977 una teoría con estos argumentos concluyendo que la definición de la deuda puede estar determinada por los costos de quiebra. (López, 2015).

### **2.1.2 solvencia económica**

Solvencia es la capacidad de una persona (física o jurídica) para hacer frente a sus obligaciones financieras (Figueroa, 2017). De una manera concreta y descriptiva, su capacidad para devolver actualmente o en el futuro las deudas que ha contraído o que planea contraer (Chandia Manuel & Carrasco Gonzalo, 2015). La solvencia es una herramienta básica para que un posible acreedor pueda tomar decisiones sobre la conveniencia de conceder financiación al que lo solicita y además es útil para conocer la situación actual de un deudor y su comportamiento y actualmente cómo está haciendo frente a sus obligaciones (Borja, 2016).

Podemos distinguir claramente entonces que, mientras que la liquidez suele expresar la capacidad de las empresas para hacer frente a las obligaciones financieras a corto plazo, la solvencia financiera mide su habilidad para satisfacer sus obligaciones a un plazo más largo.

En el ámbito de las finanzas personales, la solvencia se infiere por la posible morosidad de la persona con respecto a sus deudas presentes y por su nivel de ingresos (Guzmán, 2017). Es importante también destacar que en ocasiones, los avales son confundidos con la solvencia, cuando en realidad se trata de dos conceptos diferentes. Esto se debe a que, si bien su utilización tiene un efecto positivo sobre la viabilidad de la inversión, no aporta ninguna información sobre la solvencia del deudor, ya que solamente añade una seguridad adicional en caso de impago, pero no informa al acreedor sobre la posibilidad de que este supuesto se acabe produciendo (Salcedo, 2012).

- **¿Cómo medir la solvencia de una empresa?: solvencia vs morosidad**

Existen diversas formas de medirla, los conocidos como ratios de solvencia son los más utilizados para calcular la solvencia de una empresa (Vela, 2014). Además, existen muchas otras formas de valorarla, que complementan a estas ratios. En el caso de las finanzas empresariales es común la utilización de ratios. Entre las ratios de solvencia podemos destacar en especial se destaca la ratio de deuda (total deuda/total activos) y la ratio de apalancamiento (total activos/patrimonio neto) (Bernal & Dilmer, 2017). Asimismo, otro criterio importante tener en cuenta la liquidez, que en forma coloquial podríamos decir que mide la solvencia a corto plazo (Fretel, 2016). También existen varias ratios de liquidez, la ratio más utilizado es el de liquidez corriente, que mide la relación entre los activos corrientes y el pasivo de una empresa (Figueroa, 2017).

En el caso de las grandes empresas y los Estados, esta variable suele ser medida por agencias de calificación, que estudian una serie de parámetros normalizados para finalmente pronunciarse sobre la solvencia del deudor en cuestión (Jaramillo, 2017). En base a este análisis determinan la calidad crediticia, en otras palabras, la calidad de la deuda de la empresa o país correspondientes

Estas agencias emplean escalas y rangos de calificación que puntúan gradualmente a los estados y las empresas, primero separan entre grado de inversión y alto rendimiento desde la imposibilidad de hacer frente a sus deudas (lo que coloquialmente se denomina “bono basura”) hasta la máxima calificación (la cual suele llamarse “triple A” en las grandes agencias) (Zanabria, 2017). Esta variable es de suma importancia ya que tiene a su vez tiene una gran repercusión en la facilidad de las empresas y Estados para financiarse. De manera tal que los más solventes podrán ofrecer intereses más bajos al no tener problemas para atraer inversores conservadores adversos al riesgo (Montenegro, 2012). Por el contrario, los países y empresas con menor calificación crediticia no podrán ofrecer seguridad a los inversores, y tratarán de atraer a los más arriesgados ofreciéndoles rentabilidades más altas. Este diferencial entre los intereses de un activo financiero sujeto a riesgo y otro libre de él es lo que comúnmente conocemos como “prima de riesgo”, y se encuentra por lo tanto ligado directamente a la solvencia. (Copyright., 2018). Pasemos ahora entonces al análisis de las características de los deudores según la SBS.

## **2.2 Clasificación de deudor según la SBS**



CATEGORIA	RANGO
normal	0-8 días
cpp	0-30 días
deficiente	0-60 días
dudoso	0-120 días
pérdida	>120 días

Tabla N°1 Clasificación

Fuente: (Fiallos, 2017)

La capacidad crediticia tiene una relación directa con la clasificación de deudor. Estos rangos y categorías detallan la capacidad de pago de la deuda. El más usado es el de la cartera atrasada, conocida como morosidad, siendo los principales causantes de quitar el balance de las colocaciones deterioradas por lo cual vende la cartera a otra entidad a un precio simbólico. La clasificación que hace la SBS de acuerdo a la morosidad de los clientes son los siguientes: (Fiallos, 2017).

- Si el deudor es clasificado en categoría normal:

Esta calificación indica que el deudor es capaz de atender holgadamente todos sus compromisos financieros, En palabras simples presenta una situación financiera líquida, bajo nivel de endeudamiento patrimonial y adecuada estructura del mismo con relación a su capacidad de generar utilidades (Pally, 2016). Concretamente, el deudor cumple puntualmente con el pago de sus obligaciones, entendiéndose que el cliente los cancela sin necesidad de recurrir a nueva financiación directa o indirecta, de la empresa, esta categoría presenta en días de mora 0 a 8 días (Vasquez, 2016).

- Si la clasificación está en la categoría problemas potenciales:

Esta calificación se refiere a problemas potenciales que el deudor puede atender en relación a la totalidad de sus obligaciones financieras. Específicamente, existen situaciones reales, que de no ser controladas o corregidas en su oportunidad (Pally, 2016), podrían comprometer la capacidad futura de pago del deudor. Los flujos de fondos del deudor tienden a debilitarse y se presentan incumplimientos ocasionales y reducidos. Esta categoría se representa en días de mora de 9-30 (Vásquez, 2016).

- Si es clasificación en categoría deficiente.

Esta calificación se refiere al deudor que tiene problemas para atender normalmente la totalidad de sus compromisos financieros. Esta categoría deficiente coloca al deudor, que, de no enmendar la deuda, pueden resultar en una pérdida para la empresa y su sistema financiero (Cabezas, 2017). En este caso el deudor presenta una situación financiera débil y un nivel bajo de flujo de fondos, que no le permite atender el pago de la totalidad del capital y de los intereses de las deudas (Canaza, 2016), pudiendo cubrir sólo estos últimos, con incumplimientos mayores a 31 días y que no exceden de 60 días.

- La categoría dudosa:

La calificación indica que es altamente improbable que el deudor pueda atender a la totalidad de sus compromisos financieros. El deudor no puede pagar ni capital ni intereses, presentando una situación financiera crítica y muy alto nivel de endeudamiento, con incumplimientos mayores a 61 días y que no exceden de 120 días (Canaza, 2016).

- Si la clasificación es considerada en categoría Pérdida.

Esto quiere decir que las deudas son consideradas incobrables pese a que pueda existir un valor de recuperación bajo en el futuro. El deudor ha suspendido sus pagos, siendo posible que incumpla eventuales acuerdos de reestructuración. Además, se encuentra en estado de insolvencia decretada, ha pedido su propia quiebra, presentando incumplimientos mayores a 120 días (Paredes, 2015).

Desde la perspectiva financiera se pueden distinguir cuatro tipos de situaciones en los riesgos correspondientes a estas operaciones:

- Riesgo normal: Aquellas operaciones para las que se disponga de evidencia objetiva y verificable que haga altamente probable la recuperación de todos los importes debidos (Borja, 2016).
- Riesgo su-estándar: Aquellas operaciones que, si bien no pueden ser consideradas como dudosas o fallidas, sí presentan ciertas debilidades que pueden suponer la asunción de pérdidas por parte de la entidad financiera mayores que las coberturas genéricas dotadas (Vásquez, 2016).
- Riesgo dudoso: Son aquellas que presenten un retraso en el pago superior a 90 días (3 meses).
- Riesgo fallido: Son aquellas operaciones cuya recuperación se considera remota, por lo que procede darlas de baja del activo (Bernal & Dilmer, 2017).

### **2.3 Dimensiones y causa de la morosidad**

- Índice de morosidad

En el ámbito bancario, el índice o ratio de morosidad mide el volumen de créditos considerados morosos sobre el total de operaciones de préstamo y crédito concedido por una entidad financiera. (Domínguez, 2018).

- Frecuencia de retrasos

La factura es el documento que compromete al pago de un bien o servicio. El retraso en los pagos, es común a prácticamente todas las empresas (Aguilar, 2006). Con excepción de las facturas que se pagan al momento los retrasos en liquidar la deuda se han asociado a la necesidad, por parte del deudor, de retraso por falta de liquidez o agilidad y, si bien es cierto que este es uno de los principales motivos, no es ni mucho menos el único (Vela, 2014). Casi la mitad de los retrasos en los pagos de la factura, el 43% concretamente, van asociados a una mala gestión en la recepción del mismo. ¿De quién es la culpa? Generalmente de las dos partes: el acreedor muchas veces realiza un envío incorrecto, bien sea porque no se ha realizado la dirección correcta o porque no iba asociado a la persona encargada de ello; el deudor, y específicamente la persona encargada de la recepción, muchas veces no canaliza la factura a la persona adecuada (Paredes, 2015). Esto conlleva a una factura que o deambula sin destino por la oficina o termina escondida, lo que tradicionalmente se llama "factura en los cajones".

- seguimiento por endeudamiento

Para Gómez (2002) citada por Chero & Paredes, (2016) “Las empresas en su proceso de cobranza para el recupero de su cartera, emplean diferentes técnicas de las cuales la más usual es el envío de cartas de notificación y llamadas telefónicas por el retraso de su cuota (Parrales, 2013). Así, para que una gestión de cobranza sea efectiva, se debe tomar en cuenta todos los factores que implica el porqué de no pago de parte del cliente, es decir, considerar qué es lo que produce la mora, qué acciones se han tomado, la reacción del cliente y de quien ejecuta la cobranza (Borja, 2016). Con ello, se busca diagnosticar la situación en la que se desenvuelve el incumplimiento de la obligación del cliente y de ese modo, evaluar si las acciones de cobro tomadas han sido correctas y se ajustan a los requerimientos del departamento de crédito y cobranza”.

- Incapacidad de pago

Porto (2018) “la explica que incapacidad de pago es la carencia de capacidad, preparación, o entendimiento para ejercer sus responsabilidades de deudas. Una persona incapacitada debe ejercer sus funciones con custodia de otra persona que salvaguarde sus derechos e intervenga en actos que no pueda realizar” (Guzmán, 2017).

Las causas de los impagos se deben a:

- **Causas de los impagados imputables al acreedor.** Fallos en el proceso comercial o en el procedimiento administrativo de la empresa acreedora que provocan una reacción negativa en cliente en forma de bloqueo del pago de facturas. Los problemas más comunes de calidad o servicio son: De tipo técnico, logístico y transporte, comercial, administrativo, atención al cliente. (Cabezas, 2017).
- **Causas de los impagados imputables a terceros.** Son terceros que intervienen en algún momento de la operación comercial. Los errores más frecuentes son: Fallos de la agencia de transportes, representante o agente comercial, errores de la entidad bancaria (Aguilar, 2006). La mayoría de los impagados al deudor son intencionales, pero es necesario establecer una distinción entre dos grupos de deudores de mala fe: los que practican el juego financiero, retrasando al máximo el pago de las facturas, pero abonándolas finalmente, y los morosos profesionales –o defraudadores-, que nunca atienden sus obligaciones de pago a menos que se les obligue (Pacheco, 2014).

## 2.4 Rentabilidad en función a la morosidad y consecuencias

### 2.4.1 Definición de rentabilidad

Desde una perspectiva amplia, (Larrán 2009) menciona que, “desde el punto de vista de la Administración Financiera, la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades (Abad Acosta & Pincay Diaz, 2014). Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad...”. Por ello el otorgamiento de créditos tiene que ser un riesgo calculado para que no ponga en peligro las ganancias de la empresa y debe ser monitoreada periódicamente por la gerencia.

Desde esta realidad podemos afirmar que la reducción de morosidad es una variable que necesita una estrategia primordial, desde la experiencia personal, empresarial y estatal. En el contexto cada vez más inestable económicamente tener acceso a la financiación es crucial para el crecimiento económico personal, empresarial y estatal. En el caso particular de nuestro país es vital para el crecimiento para pequeñas y medianas empresas, y por ello los grupos empresariales estatales necesitan acciones y políticas específicas para la administración de la morosidad tanto pública como privada

Joseph P. y Gordon W., Paul. (1984) plantean desde el enfoque de Marketing, que “la rentabilidad mide la eficiencia general de la gerencia, demostrada a través de las utilidades obtenidas de las ventas y por el manejo adecuado de los recursos, es decir la inversión, de las empresas (Orellana Guerrero & Rosero Romero, 2017)” La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia;

por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos(Andrade, 2015). Por el contrario, la morosidad es una merma que causa pérdidas a la empresa y representa una variable que tiene que ser monitoreada constantemente. Si bien es cierto el crédito es necesario en el mundo de una economía estancada, se necesita una política preventiva y legal frente a la morosidad. Por ello cultivar y premiar el buen crédito de los clientes tiene que ser una muestra de las políticas de la empresa como también las sanciones legales a los morosos incorregibles.

### **3. Metodología**

En el presente trabajo hemos utilizado el método deductivo basado en un marco teórico de la morosidad en la empresa para tratar de prevenir y aplicar criterios de prevención de ella. González (2013), citada por Uceda Davalos & Villacorta (2014) Partimos elaborando y configurando los conceptos básicos de solvencia y endeudamiento. Luego hemos utilizado la clasificación de endeudamiento para luego describir la morosidad en base a sus dimensiones y sus variables. Seguidamente llegamos a describir las causas de la morosidad y sus dimensiones para poder prevenir las pérdidas que representa en una empresa. Finalmente, la rentabilidad y su relación con la morosidad y las políticas empresariales en esta relación.

### **4.- Conclusiones**

Al realizar la revisión teórica de la morosidad se puede concluir que, es un indicador que se debe tratar con cuidado, este índice o ratio nos mostraron la realidad de la empresa, permitiendo tomar decisiones que impliquen la parte financiera de la empresa. También al generarse una alta morosidad la empresa corre un riesgo de quedarse sin liquidez de efectivo, debido a que las cuentas por cobrar serán más altas que el activo corriente que la empresa maneja para invertir. Es vital entonces para el crecimiento una política de crédito efectivo, a la vez controlar los financiamientos y evaluación de los procesos crediticios a los clientes, así como su capacidad de pago.

En el convulsionado mundo económico de hoy es vital no solo reducir la morosidad sino también contribuir a restablecer el crédito de los morosos para obtener el acceso a la financiación. No solo es importante sancionar y penar al moroso sino también es esencial educarlo y restablecer el acceso al crédito y a la financiación de emprendimientos, vital para el crecimiento económico personal y estatal, no solamente el enfoque vertical de la morosidad sino también el enfoque horizontal.

Por ello, las técnicas que se utilicen para la medición crediticia y la calificación del deudor deben ser objetivas y de acuerdo con el rubro de la empresa y el comportamiento del cliente, desarrollando así las empresas una cartera de clientes que los clasifica de acuerdo a su comportamiento pagador. Ello reducirá

el riesgo crediticio con los posibles morosos. También permitirá que se gestionen las recaudaciones de la mejor manera teniendo más eficacia en las cobranzas a realizar. Si bien es cierto que la estrategia de ventas es de dejar al crédito los bienes o servicios, sin embargo, estas operaciones deben estar respaldadas con un plan de contingencia al tratar con clientes que incumplen fechas de pago. La evaluación del costo de morosidad es muy importante, así como el efecto que tiene sobre la quiebra de las empresas en nuestro medio económico. Estos cálculos nos permiten evaluar esta variable y su magnitud en las distintas regiones de nuestro país. Para ello necesitamos la constante evaluación y comparación de la variable a lo largo del país para abordarlo correctamente.

En adición es necesario establecer una política empresarial preventiva de acuerdo al rubro de la empresa para evitar las pérdidas de rentabilidad y liquidez con los clientes morosos. Acciones judiciales, de acuerdo a las leyes establecidas y extra-judiciales o de conciliación con los deudores morosos son prácticas que amenoran las pérdidas causadas por los morosos. También a la vez, compartir la base de datos de los clientes morosos para de una manera conjunta disminuir esta práctica. La elaboración de una o más bases de datos de clientes morosos es una iniciativa que proponemos para evitar esta merma y para compartirla en el mercado y así crear círculos virtuosos de pago. La elaboración de un modelo de prevención de la morosidad e incentivo al cumplimiento de pagos establecidos deberá ser uno de los propósitos del estado como también de la empresa para lograr el crecimiento económico.

#### **4. Referencia**

- Abad Acosta, M. G., & Pincay Diaz, D. E. (2014). *Análisis de calidad del servicio al cliente interno y externo para propuesta de modelo de gestión de calidad en una empresa de seguros de Guayaquil*. Universidad Politécnica SALESIANA, Guayaquil.
- Andrade Espinoza, S. (n.d.). *Normas internacionales de contabilidad*.
- Bernal, W., & Dilmer, R. (2017). Factore socio-económicos que se relacionan con la morosidad de los clientes del Colegio Simón Bolivas Tarapoto, San Marti 2016., (Incentivos tributarios y la recaudación del impuesto predial en la Municipalidad Provincial de Jaén, periodo 2017.), 93.
- Borja Rodriguez, A. (2016). “Análisis del alto porcentaje de morosidad en el cobro de pensiones de la unidad educativa liceo Cristiano de Guayaquil”, 1–36.
- Cabezas. (2017). Análisis de la morosidad de la cartera de crédito y su impacto en la rentabilidad de las cooperativas de ahorro y crédito del ecuador: caso cooperativas segmento 1. quinquenio 2010-2015.
- Chandia Manuel, & Carrasco Gonzalo. (2015). Factores que inciden en la morosidad de los deudores de créditos universitario en la universidad del bío-bío.
- Chero, K., & Paredes, M. (2016). Pimentel, 2016.

- Coronel Huamán, L. (2016). Escuela Académico Profesional De Contabilidad, 1–111.
- Fiallos. (2017). Determinantes de morosidad macroeconómicos en el sistema bancario privado del Ecuador.
- Figueroa. (2017). Factores de la morosidad y su influencia en el pago del impuesto predial en la municipalidad de huanuco 2015.
- Fretel Ramírez, L. (2016). El desempeño laboral en los trabajadores y la estabilidad de una empresa, 1–87.
- Giovanna Aguilar, G. C. y R. M. (2006). Análisis de la morosidad en el sistema bancario peruano, 74.
- Guzman. (2017). Implementación de un sistema de cobranza para disminuir la morosidad de los préstamos otorgados en una Empresa Pública, Lima 2017. Para.
- Jaramillo. (2017). Determinantes de la Morosidad en el Sistema Bancario en una Economía Dolarizada: El caso del Perú durante el período 2005 - 2016.
- Larrán Jorge, M. (2009). *Fundamentos de contabilidad financiera teoría y práctica*. Pirámide. Retrieved from [https://www.iberlibro.com/products/isbn/9788436822328?cm\\_sp=bdp-\\_-ISBN13-\\_-PLP](https://www.iberlibro.com/products/isbn/9788436822328?cm_sp=bdp-_-ISBN13-_-PLP)
- Montenegro. (2012). Causas de la Morosidad y su efecto en las Instituciones Financieras de la Ciudad de Chepén Enero – Junio.
- Orellana Guerrero, J. A., & Rosero Romero, E. A. (2017). Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad del negocio MetalMet en Guayaquil, 95. Retrieved from <https://bit.ly/2EDmMeF>
- Pacheco. (2014). “identificación y análisis de los factores que inciden en la morosidad de las instituciones financieras no bancarias en el departamento junín periodo 2008- 2012,” 1–51.
- Pally. (2016). Análisis de la gestión del riesgo crediticio y su incidencia en el nivel de morosidad de la caja municipal de ahorro y credito de piura agencia juliaca periodo 2013 – 2014.
- Pally Canaza, U. (2016). “Análisis De La Gestión Del Riesgo Crediticio Y Su Incidencia En El Nivel De Morosidad De La Caja Municipal De Ahorro Y Credito De Piura Agencia Juliaca Periodo 2013 – 2014,” 50.
- Paredes. (2015). Factores que influyen en el nivel de morosidad de la cartera de créditos en una caja municipal del Perú.
- Parrales. (2013). Análisis del índice de morosidad en la cartera de créditos del iece-guayaquil y propuesta de mecanismos de prevención de morosidad y técnicas eficientes de cobranzas.
- Parrales Ramos, C. A. (2013). Analisis del índice de morosidad en la cartera de créditos del IECE-Guayaquil y propuesta de mecanismos de prevención de morosidad y técnicas eficientes de cobranzas, 134.
- Salcedo Perez, J. (2012). Nivel de Morosidad : Determinantes Macroeconómicos y pruebas de estrés para el Sistema Financiero Dominicano . *Centro de Aplicaciones Economicas*, 1–90.

Uceda Davalos Lorena Kimberley, & Villacorta Bacalla Fiorella. (2014). Las Políticas De Ventas Al Crédito Y Su Influencia En La Morosidad De Los Clientes De La Empresa Import Export Yomar E.I.R.L. En La Ciudad De Lima Periodo 2013. *Las Políticas De Ventas Al Crédito Y Su Influencia En La Morosidad De Los Clientes De La Empresa Import Export Yomar E.I.R.L. En La Ciudad De Lima Periodo 2013*, 1–60.

Vasquez. (2016). La morosidad y su incidencia en la rentabilidad de la agencia laredo de la caja municipal de ahorro y credito de trujillo, distrito de laredo, años 2014-2015. Retrieved from [http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/3303/1/RE\\_CONT\\_CAROLINA.RAMIREZ\\_MELISSA.ROBLES\\_MOROSIDAD.EN.LA.RENTABILIDAD\\_DATOS.PDF](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/3303/1/RE_CONT_CAROLINA.RAMIREZ_MELISSA.ROBLES_MOROSIDAD.EN.LA.RENTABILIDAD_DATOS.PDF)

Vela Vásquez, T. (2014). “Factores socioeconomicos y su relacion con el indece de morosidad en los pagos academicos de los alumnos de las universidades privadas Cesar Vallejo y Alas Peruana en la provincia de San Martin, Año 2008-2009.”

Zanabria. (2017). Relacion del proceso crediticio y la morosidad desde la percepcion de los clientes de la microfinanciera trabajando contigo EIRL en el año 2017.

{Bibliography}