

ANÁLISIS DE LOS PROCEDIMIENTOS CONTABLES Y CREDITICIOS DE LAS PYMES DEL SECTOR AUTOMOTRIZ



Autora: María Alejandra Gómez

Correo electrónico: mariaalejandra-4@hotmail.com

Licda. en administración

Msc. en Gerencia administrativa

Doctoranda en gerencia avanzada

Doctorando en ambiente y Desarrollo

Teléfono contacto: 0424-2063398

Recibido: 22/01/2023 **Aprobado:** 18/02/2023

RESUMEN

El presente ensayo tiene como objetivo general analizar los procedimientos contables y crediticios de las pymes del sector automotriz, entendiéndose de esta revisión documental que las organizaciones han surgido como punto de apoyo al desarrollo de la especie humana favoreciendo ciertas relaciones y propiciando escenarios donde se busca crecer, aportar y ser útil a la misma realidad social de la cual se forma parte, ahora bien, creando bases sólidas en las que debe reposar el accionar gerencial, en la conducción de organizaciones estableciendo estrategias que favorezcan la eficiencia, la eficacia y la prestación de servicios de calidad, para seguir favoreciendo bienestar, calidad de vida y crecimiento organizacional que se aspira cristalizar en las instituciones, de allí la importancia de una buena gerencia que responda a los retos planteados. En atención a ello han surgido las pequeñas y medianas empresas, conocidas en Venezuela como Pymes que buscan potenciar las economías familiares, locales y regionales, lo cual emérita adecuados procedimientos contables y crediticios para asegurar su sostenibilidad.

Descriptor: procedimientos contables y crediticios de las pymes del sector automotriz.



ANALYSIS OF ACCOUNTING AND CREDIT PROCEDURES OF SMES IN THE AUTOMOTIVE SECTOR

ABSTRACT

The general objective of this essay is to analyze the accounting and credit procedures of SMEs in the automotive sector, understanding from this documentary review that organizations have emerged as a point of support for the development of the human species, favoring certain relationships and promoting scenarios where growth is sought. , contribute and be useful to the same social reality of which it is a part, however, creating solid foundations on which management actions must rest, in the conduct of organizations establishing strategies that favor efficiency, effectiveness and the provision of quality services, to continue promoting well-being, quality of life and organizational growth that aspires to crystallize in the institutions, hence the importance of good management that responds to the challenges posed. In response to this, small and medium-sized companies have emerged, known in Venezuela as SMEs that seek to strengthen family, local and regional economies, which merits adequate accounting and credit procedures to ensure their sustainability.

Descriptors: accounting and credit procedures of SMEs in the automotive sector.

INTRODUCCIÓN

A nivel mundial y en Venezuela específicamente, las pequeñas y medianas empresas han ido creciendo, generando una revolución en la economía de las localidades, estados y del país en general, por el impacto que trae su desarrollo, crecimiento y sostenibilidad en el tiempo, de allí que su éxito estará marcado por la manera de organización, pese a que muchas de estas pymes se inician de emprendimientos individuales o familiares, estará en la medida que se lleven adecuados y pertinentes procedimientos contables y crediticios, sustentados en la revisión constante, para ir evaluando los riesgos, los aspectos positivos o negativos que se puedan presentar para garantizar el deseado éxito.

Ahora bien, las pymes deben ser sigilosas y están enfocadas en el control constante, tal como se desprende de las consideraciones realizadas por Cetelem (2013), citado por Mariños R. y Otros (2019:20) que destaca: "...se puede acceder a la compra de productos y servicios sin que el comprador esté obligado a desembolsar



su pago en ese mismo momento. Al facilitar las compras, el crédito es determinante en el incremento de las ventas...”. Partiendo de los planteamientos citados se evidencia que en la realidad económica y financiera el crédito surge como una manera de contribuir con los clientes al acceso del producto o servicio, no obstante este tiene el deber de pagar en los lapsos que no afecte el crecimiento de las empresas, realidad que con el paso de los años ha tenido una varianza fuerte en los procesos económicos, lo que supone que se otorgan como forma de buscar potenciar su desarrollo, y de allí la importancia que se generen acciones y políticas que permitan controlar el crédito, porque sencillamente esta figura se ha ido instaurado en la economía y sobre todo en las pequeñas empresas, tal como se evidencia en las ideas expuestas por Quispe y Tello (2018:14), que señalan:

No obstante, los créditos comerciales han demostrado una reducción hasta el año 2012 en el que empieza a aumentar el crédito para este sector de la economía. Pero, por otro lado, el crédito para las microempresas ha demostrado un aumento consistente hasta el 2012, año a partir del cual se empieza a contraer los créditos de este sector.

Se evidencia el crecimiento del crédito comercial en los procesos económicos, además de resaltarse que de esto no escapa la pequeña o microempresa, en la cual como forma de desarrollo se recurre al crédito para buscar fortalecer esas relaciones comerciales que permitan aumentar las ventas, es por ello, que se requiere de adecuados mecanismos de cobranza a fin de evitar morosidad en los pagos, por cuanto las pequeñas y medianas empresas requieren fluidez de capital para seguir creciendo, aumentan los bienes o servicios prestados o el número de productos que se ofrecen al colectivo, se trata de asumir riesgos pero que puedan subsanarse con el pago y control oportuno.

De esta realidad se comprende lo importante que es llevar adecuados procedimientos contables y crediticios que garanticen el progreso de las pymes, al respecto de lo cual se presentan las ideas de Mariños y Otros (2019:22) que destacan: “...su éxito está en no tomar en cuenta este término de “pasivos”, y tener una actitud activa de control y exigencia educada y planificada frente al cliente para que cancele



su deuda en el momento en que lo debe hacer”, resulta comprensible el papel de la gerencia de las pequeñas y medianas empresas en el logro de esas adecuadas acciones contables y crediticias que puedan favorecer la recuperación del capital de la empresa en aras de seguir con ese ciclo de prestación del servicio y de sostenerse en el tiempo, a expensas de que las realidades son diversas y cambiantes, lo que debe buscar seguir cultivando la efectividad de esos procesos de funcionamiento.

Se requiere pues que desde las gerencias desarrolladas en las pymes se favorezca los procesos de revisión constante, adecuación, control y seguimiento contable y crediticio, de tal forma que se establezcan líneas de evaluación hacia el éxito que debe ser el norte de estas pequeñas y medianas empresas, enfocándose en una gestión que busca superar obstáculos y barreras que se puedan presentar, conocer o estudiar las varianzas que se suscitan en las finanzas de las empresas, así como ir direccionando nuevos enfoques que de una u otra manera permitan organizar, planificar, presupuestar y controlar lo que tiene la empresa para seguir creciendo.

Por lo cual, se hace relevante destara las ideas de Chávez (2017:51), que menciona lo siguiente:

En un sistema de crédito las políticas están dirigidas a obtener objetivos especiales como establecer un marco de trabajo y guía para la toma de decisiones firmes, dirigida hacia el logro de los fines establecidos por la empresa cuando otorga crédito (p. 51).

Se comprende pues, que la realidad operativa de las empresas ante el otorgamiento de créditos debe estar direccionada en un proceso que recoge la toma de decisiones que resulten favorables, que permitan establecer líneas de actuación hacia el éxito de la misma, evaluando las incidencias, en síntesis se puede decir que las pymes requieren de adecuados mecanismos contables de evaluación crediticia para que se pueda consolidar sus sostenibilidad en el tiempo. Entre estos aspectos que se relacionan con el análisis de los procedimientos contables y crediticios de las pymes del sector automotriz, desglosado para su comprensión, entre los cuales se resaltan estos elementos referenciales;



Procedimientos contables

Las organizaciones representan instituciones que tienen la tarea de mantenerse en el tiempo, no solamente es nacer, crecer y cumplir con sus fines para las que fueron creadas, ofrecer productos, servicios entre otros, sino que su mayor alcance debe ser la sostenibilidad de las misma, es por ello, que cada aspecto de su funcionalidad es esencial, de allí la importancia de la parte contable en el desarrollo de las organizaciones como una parte fundamental que recoge el control de la vida, porque el capital y el control del mismo es la sangre que produce que funcione esa institución de una manera cónsona a la realidad y que perdure en el tiempo.

Al respecto de este aspecto contable en las organizaciones, ser hace relevante destacar los planteamientos desarrollados por Martín Ámez (1999), Cante y Lizarazo (2019:29), que destacan: “La práctica contable se refiere al proceso de registro y comunicación de transacciones, enfocado hacia la representación de la realidad económica y financiera de un ente”, de estas ideas se extraen algunos aspectos que resultan relevantes para la comprensión de la operatividad de las organizaciones, por cuanto los aspectos contables están referidos a mecanismos de registro y control de esas transacciones que realiza la organización y que proyecta su realidad financiera, esto debe asumirse con total orden y buscar la manera de llevarse eficientemente para estar al tanto del crecimiento de la misma, a fin de evitar errores o consecuencias como la quiebra.

En tal sentido, bajo las realidades multidiversas y cambiantes, el tema contable se mantiene sin alteraciones, sigue siendo un aspecto que se optimiza, se actualiza pero que representa algo esencial en las organizaciones y su contante adecuación será clave para que los gerentes se mantengan informados del desarrollo de la organización, sobre todo cuando se trata de empresas estas deben estar en una contante revisión y actualización de la parte contable para ir evaluando comportamientos de la organización en la cotidianidad, haciendo ajustes, tomando decisiones que favorezcan el crecimiento de la empresa, para evitar algún aspecto negativo y focalizar metas y objetivos a consolidar con el devenir del tiempo, es decir, la contabilidad es algo vital para el éxito de la organización.



Deviniendo estas ideas, se presentan los planteamientos desarrollados por Tapia B. y García D. (2018:29), que al respecto del desarrollo de procedimientos contables refieren las siguientes ideas: “Utilizar técnicas que ayudan a tomar decisiones de la dirección de una organización, tal es el caso de los costos de producción, análisis de variaciones, gestión de inventarios y presupuestos y proyecciones”. Las ideas expresadas por estos autores permiten vislumbrar una serie de beneficios que se desprenden de los procedimientos contables en las organizaciones, donde hay que resaltar que se busca tomar decisiones que resulten acertadas para cristalizar su éxito, desde la toma de decisiones a nivel financiera, pasando por ese análisis de variaciones en movimientos de capital, producción, manejo de inventarios, cobranzas entre otros.

Bajo estas concepciones el adecuado manejo de los procedimientos contables será de vital importancia para que las organizaciones puedan consolidar su éxito y contextualizarse a esas realidades cambiantes, la contabilidad se hace elemental, desde las pequeñas y medianas empresas se debe estimular el uso adecuado de los sistemas contables, al respecto de lo cual se hace relevante citar las ideas de Cante y Lizarazo (2019:24), que destacan lo siguiente:

la contabilidad de costos es fundamental ya que se preocupa de la información relativa a la efectividad lograda por los recursos productivos implicados: recursos tecnológicos, recurso humano y recurso financiero, permitiendo el control de gestión, proceso que ayuda a estimular a la organización hacia logro de sus objetivos estratégicos, los cuales deberían materializarse en mejores resultados económicos.

A la luz de las afirmaciones que se desprenden en las ideas citas, se comprende que los procedimientos contables representan una herramienta de control gerencial y administrativo esencial en las organizaciones, favoreciendo aspectos neurálgicos para el éxito de las misma, en un escenario donde el control y la revisión constante es de vital importancia para que se puedan hacer adecuaciones, asumir riesgos, controlar recursos, productividad u seguir creciendo que debe ser la meta de las organizaciones en la realidad actual, pudiendo de esta manera lograr esos resultados económicos y financieros que son los esperados en toda organización guiados por estándares de efectividad.



Asimismo, sobre este aspecto de los procedimientos contables en las organizaciones, Tapia y García (2018:30), destacan que se hace relevante: “Elaborar informes que sirvan para tomar decisiones y que se enfoquen en la planeación, el presupuesto, la gestión de costos, el control de calidad, la medición del desempeño y la evaluación comparativa...”, resulta evidente el desarrollo de la contabilidad en las organizaciones, desde su nacimiento, si son pequeñas o medianas empresas, si surgen de actividades de emprendimiento entre otras que se han venido presentando con el paso del tiempo, es preciso llevar a cabo esos mecanismos contables para garantizar la toma de decisiones, planificaciones, ajustes de presupuestos entre otros. En síntesis estas ideas se resumen en la siguiente imagen:

PROCEDIMIENTOS CONTABLES



Figura 1: Procedimientos contables

Fuente: Gómez M. (2021).

Procedimientos Crediticios

El funcionamiento de las empresas que ofrece productos y servicios se ve marcado por la adecuación a las realidades que rodean el ejercicio de tales funciones,



en pro de beneficiar o generar nivel de satisfacción que pueda llegar al colectivo en general, de allí que muchas de ellas, han tenido que desarrollar algunas acciones como el préstamo comercial, que se deriva de ese establecimiento de un voto de confianza que permite a las empresas lograr el beneficio a favor de los clientes o usuarios, delimitando el desarrollo de una relación jurídica de negocio, lo cual ha tenido aceptación y crecimiento con el devenir del tiempo, sin embargo esta tiene sus grados de limitaciones y restricciones.

En relación a estas ideas, sobre el Montaña (2010:17), destaca lo siguiente:

El crédito se puede definir como la confianza dada o recibida a cambio de un valor. La palabra proviene del latín CREDITUM, asentimiento, es decir, aprobación de lo que un tercero ha sugerido o propuesto, se otorga crédito cuando existe confianza en que el sujeto del mismo cumplirá la obligación que ha contraído.

De las ideas expuestas se concluye que el crédito está marcado por ese nivel de confianza que se presenta entre el acreedor y el deudor, para generar la satisfacción de este último de obtener o verse beneficiado por la obtención del beneficio comercial, es decir, la empresa le otorga el producto o beneficio al cliente sin la necesidad de este pagar completo o pagar algo sobre el monto del producto o bien requerido, es una figura de la economía y las leyes en las que se establece ese nivel de confianza por cuanto se presume la buena fe y obligación de deudor de honrar la deuda adquirida hacia la empresa que le ha brindado la confianza con el crédito conferido, lo cual en momentos de economía difícil es una excelente alternativa para mantener la clientela y consolidar relaciones económicas.

En este mismo orden de ideas, a juicio de Quispe y Tello (2018:15), el otorgamiento del crédito está marcado por: "... la confianza que subsiste entre el comerciante respecto a los asuntos comerciales, así mismo señala que esta confianza opera de diversas maneras, por ejemplo, los dispone a prestar dinero o a pedir dinero dependiendo del ritmo de la actividad económica-comercial", desde los planteamientos realizados por estos autores se evidencia que el crédito responde a ese nivel de confianza que permite establecer una relación jurídica acreedor-deudor, que



marca el beneficio de obtener dinero, el producto o la prestación del servicio, a expensas de que este último honre con el pago oportuno y pueda seguir creciendo la relación comercial, porque de lo contrario existen mecanismo que se emplean para la cobranza y evitar la morosidad.

De allí, que el desarrollo del crédito está marcado por una actividad en la que se busca un mutuo acuerdo sobre todo para el deudor, tal como se desprende de las ideas que Quispe y Tello (ob. Cit:16) destacan al referir lo siguiente:

El crédito se origina, principalmente cuando el deudor (sea persona natural o jurídica) se encuentra en necesidad de financiar alguna actividad ya sea comercial, de inversión, bienestar, educación, entre otras; y este no cuenta con el patrimonio suficiente para cubrir dicha actividad, por lo que recurre al crédito para alcanzar sus objetivos.

Es evidente, que el principal beneficio con el otorgamiento del crédito es el deudor, que sin contar con la liquidez económica para adquirir el bien, producto o servicio, recurriendo a esta figura mercantil y jurídica, es beneficiado por el acreedor o empresa que le proporcionara lo que necesita, bajo el establecimiento de esta relación de confianza en que se será responsable en saldar la deuda contraída, para evitar que se apliquen otros mecanismo de cobro o afectar el proceso de crecimiento de la empresa que le beneficio con el crédito sin tener el dinero en el momento para realizarlo por sus propios medios.

De igual manera sobre, el crédito en el sector comercial hay que referir las ideas de Pinto (2013: 45), citado por Contreras (2020:3) que destaca los siguientes aspectos: “Los créditos al consumo son aquellos créditos que bajo la forma de pago aplazado, préstamo o cualquiera facilidad de pago, se otorgan a las personas físicas, destinados a financiar el gasto en la adquisición de bienes o servicios...”.

De las ideas señaladas, se comprende que en la actualidad se ha venido implementando el crédito de consumo que de una u otra manera buscan apoyar al colectivo social con el otorgamiento del producto o servicio de tal manera que se logra beneficiar el uso personal y familiar, donde el deudor está en la obligación de retribuir el pago del producto o servicio otorgado en condiciones económicas viables



para que la empresa pueda seguir teniendo su liquidez, eso implica el pago oportuno y sin moras, debido a que el incumplimiento del crédito representa un riesgo para la sostenibilidad de las empresas que basándose en esa relación de confianza con el deudor le otorgan el crédito y que de no pagar esto sería perjudicial para su liquidez económica a tal punto de generar daños irreversibles.

Todo ello, debido a que en escala mundial se ha observado que muchas empresas se han ido a la quiebra, es decir, tienen que cerrar sus puertas debido a que muchos deudores no han honrado sus compromisos de pago, además que en otros países como en el caso de Venezuela, el otorgamiento de créditos no pagaderos en lapsos de tiempo corto generar devaluación que pueden ser irreversibles para la salud de estas empresas que han hecho es un beneficio para que los deudores puedan cubrir la necesidad del producto o servicio adquirido. Estas ideas se resumen en la siguiente figura:

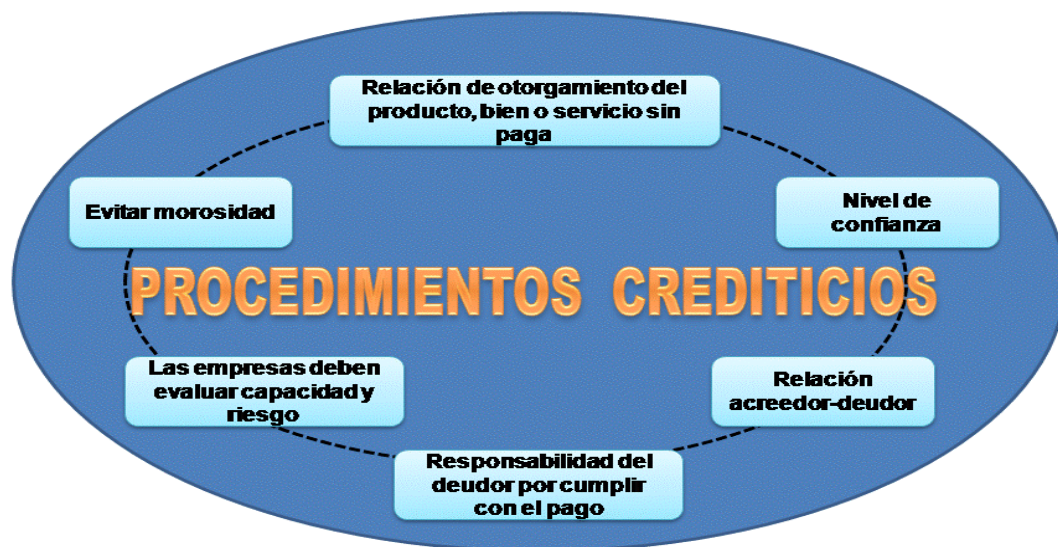


Figura 2: Procedimientos Crediticios

Fuente: Gómez M. (2023).

Asimismo se hace relevante destacar que el nivel de responsabilidad de las empresas al momento de asumir el otorgamiento de crédito, es por ello que se deben hacer las evaluaciones correspondientes sobre el riesgo, la actualización de niveles de morosidad, efectividad entre otros a fin de evitar complicaciones financieras que pongan en riesgo la sostenibilidad y crecimiento de las empresas o compañías.



Las Pymes

El término pymes hace referencia a las pequeñas y medianas empresas, las cuales responden a organizaciones que buscan generar un servicio o producto, es decir, estas tienen un fin específico o particular, y en la mayoría de los escenarios estas empresas se derivan de actividades de emprendimiento familiar, nacen como proyectos particulares, familiares y luego se proyectan en el tiempo, hasta consolidarse en grandes empresas de alto valor para el desarrollo económico de las localidades, estados y países. Las Pymes vienen a contribuir no solo por los servicios prestados sino por los beneficios económicos, la generación de puesto de trabajo y la proyección hacia el desarrollo socioeconómico.

Las Pymes han tenido un crecimiento acelerado en las realidades cambiantes, de allí que en Venezuela con el advenimiento de estas formas de organización económica, se promulgó una ley que norma este sector de la economía, en referencia a estas ideas se presenta lo expuesto por Buitrago M. (2016:2), que refiere:

La vinculación del derecho mercantil y las pequeñas y medianas empresas (PyME) en Venezuela atiende a principios de carácter constitucional, tales como los referentes al sistema capitalista de iniciativa privada y de economía de mercado. Por ello, las PyME tienen su sustento constitucional a través de la protección y la promoción que debe dar el Estado venezolano a las pequeñas y medianas industrias (PyMI) las cooperativas, cajas de ahorro, empresas familiares, microempresas y cualquier otra forma de asociación comunitaria; todo ello, en concordancia con el artículo 308 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999).

De las ideas expuestas se comprende que las pequeñas y medianas empresas se desprenden de los preceptos constitucionales que están focalizados en buscar alternativas de desarrollo económico y social que permitan potenciar el comercio y la prestación de servicio, teniendo presente ideales del emprendimiento, la generación de empleos directos e indirectos y la mejora de la calidad de vida de la población en general, de allí la importancia de fortalecer, promover y apoyar estas actividades de la economía venezolana.



De igual manera, hay que señalar que con el devenir del tiempo han tenido auge estas pequeñas y medianas empresas, las cuales han ido revolucionando la economía del país y la organización familiar, comunal y social, por su aporte a lo económico y social del país, de allí que se hace relevante destacar las ideas de García (2021:1), que refleja los siguientes aportes: “Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son iniciativas que cuentan con un número reducido de trabajadores, incluyendo al emprendedor que genera una idea la cual es desarrollada para obtener un beneficio económico”, comprendiéndose que las pymes son de utilidad y beneficio para sus propietarios pero para el colectivo que se beneficia de ellos con la prestación del servicio.

De igual manera para ir normando el desarrollo y consolidación de las pymes en Venezuela, motivado al impacto que se ha generado en los últimos años, se hizo preciso la promulgación de una serie de orientaciones sobre su funcionamiento que recogen el Ministerio del Poder Popular de Economía y Finanzas, en la Superintendencia Nacional de Valores (2020), donde se definen estas empresas de la siguiente manera:

Pequeña Empresa: Toda unidad de producción de bienes y prestación de servicios, que cuente con una nómina promedio anual de hasta cincuenta (50) trabajadoras y trabajadores, o dentro de los parámetros que establezcan las autoridades competentes para calificar a las empresas dentro de esta categoría. Mediana Empresa: Toda unidad de producción de bienes y prestación de servicios que cuente con una nómina promedio anual de hasta cien (100) trabajadoras y trabajadores, o dentro de los parámetros que establezcan las autoridades competentes para calificar a las empresas dentro de esta categoría.

En atención a estas ideas, se comprende claramente la conceptualización de pequeñas y medianas empresas, cuya diferencia se evidencia en el número de empleados que están puedan tener, además dejando claro que ambas están referidas a la producción de bienes o servicios o comercialización de productos en determinadas ramas de la economía del país, que han estado marcadas por el emprendimiento que se deriva de quienes asumen esta actividad como fuente económica y que con el



devenir del tiempo han ido creciendo de manera acelerada en toda la geografía nacional, generando bienestar, calidad de vida y fuentes de empleo de manera directa e indirecta.

De allí, que el emprendimiento se convierte en el punto de partida para la consolidación de las pequeñas y medianas empresas en Venezuela, las cuales están marcadas por unas características fundamentales que permiten su comprensión, tal como se vislumbra en la siguiente figura:

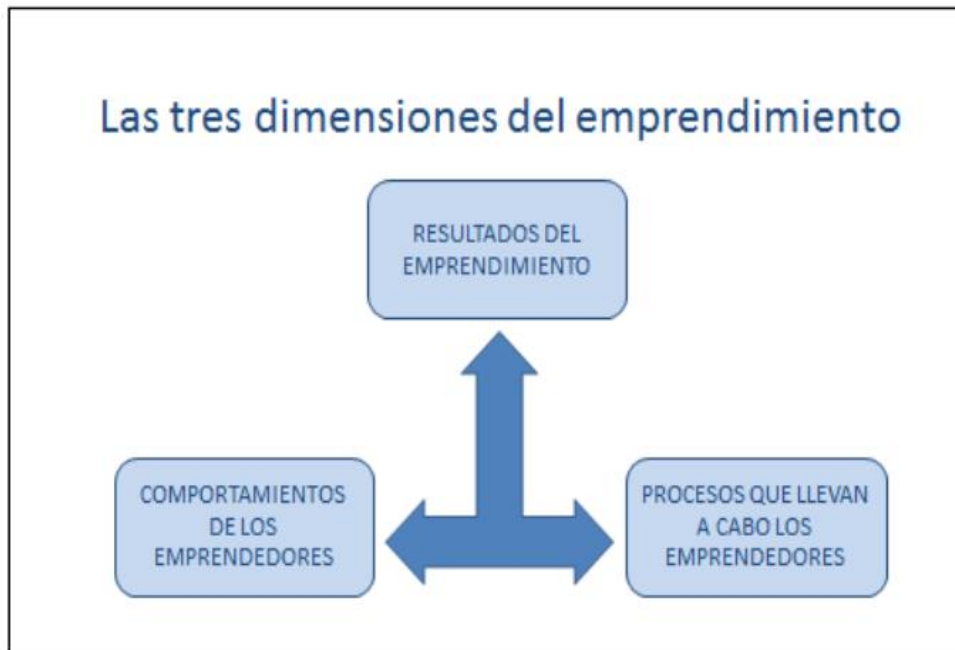


Figura 3: Las tres dimensiones del emprendimiento

Fuente: Wilson y Stokes (2006).

En referencia a esta imagen se visualiza que el desarrollo del emprendimiento está conformado por tres dimensiones: los procesos que llevan a cabo los emprendedores, desglosando la prestación de los servicios o bienes ofrecidos (ventas), luego se tienen los comportamientos de los emprendedores, para ajustar detalles e ir corrigiendo los elementos que se van presentando para su crecimiento y de esta manera obtener los resultados que se desprenden de la actividad, buscando los beneficios socio-económicos para los emprendedores y el colectivo social, de esta manera se lograrán los resultados deseados.



REFLEXIONES FINALES

Toda esa realidad de las pequeñas y medianas empresas en el otorgamiento de créditos, permiten que se realicen unas consideraciones sobre el desarrollo de estas políticas crediticias y que de esta manera se vislumbre la relevancia que subyace en evitar los altos índices de morosidad, lo cual supone establecer una cobranza que resulte ser efectiva, es decir, es de vital importancia la comprensión del crédito como forma económica que bien desarrollada va a favorecer el crecimiento y proyección de las empresas, pero que de no lograrse una efectividad en los procesos de pago serie algo perjudicial para la empresa.

Esta situación adquiere aun mayor relevancia si se considera que el pago de los créditos es esencial, sobre todo cuando se trata de empresas que están surgiendo como las pymes y es especial las dedicadas al área automotriz que presentan la particularidad de que debe tener variedad de productos o repuestos que se ofrecen en el mercado atendiendo a la diversidad de marcas y modelos, haciendo que mantener inventarios sea una cuestión compleja y que requiere inversión, cosa que no es igual ante otros rubros como alimentos, insumos o artefactos que suelen ser más estandarizados y de común utilidad.

es evidente que la realidad de las empresas en materia de cobranza está marcado por el desarrollo de esas acciones que tiene una finalidad y es evitar que la empresa pierda su liquidez e incluso pueda ir a la quiebra, se trata de asumir riesgos pero controlar de manera eficaz y eficiente evitando hacia el logro de los objetivos trazados, que debe ser la línea a seguir en la consolidación de un proceso gerencial de éxito, por lo cual desde la acción gerencial se busca favorecer que de una u otra manera se puedan implementar métodos que reduzcan esos índices de morosidad que se puedan presentar y que de esta manera se obtenga la liquidez para seguir avanzando, todo ello supone además que al momento d otorgar los créditos las pymes sobre todo en el sector automotriz estén conscientes de lo importante que es mantener inventarios y que el proceso se realice de manera responsable y oportuna, para que se sigan ofreciendo los créditos.



Es menester evitar esa morosidad para que las pequeñas y medianas empresas del sector automotriz sean capaces de mantener su fluidez, reponer inventarios y seguir ofreciendo sus productos a sus clientes. En líneas generales se puede decir que no es fácil la tarea de cobrar y bajar la morosidad de las empresas pero debe ser una tarea de la gerencia valerse de los diversos mecanismos que puedan lograr que esto se lleve a cabo de manera efectiva para la salud de la organización.

Asimismo, hay que tener presente que las pequeñas y medianas empresas requieren de la comprensión de los clientes, por cuanto muchas de ellas han nacido recientemente y no tienen el capital suficiente para afrontar una situación económica y financiera que sea adversa, de allí que en el caso de las pymes del sector automotriz desde la gerencia, se requiere de concienciar a los deudores de la importancia de pagar oportunamente el crédito, que se les brinda la confianza, la comprensión de saber que requieren de un producto y que en el momento no tienen los medios económicos para adquirirlo pero que desde las políticas de las empresas se hace beneficiándoles y que es su deber cumplir, además de que es un deber legal y moral.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Buitrago M. (2016). Las PyME y su vinculación con la Constitución de la República y el derecho mercantil venezolano. *Visión Gerencial*, núm. 2, pp. 419-434, 2016. Universidad de los Andes. Documento en línea, disponible en: <file:///D:/buitrago%20%202016.html>. Consultado, 17, 12, 2021.
- Calderón, B.B. (2018). La cobranza. Centro de Estudios Fiscales (CEFA). Recuperado de http://www.cefa.com.mx/art_art110727.html
- Cante N. y Lizarazo J. (2019). Las prácticas contables de los sistemas y los elementos del costo de producción en Mipymes: Sector Calzado Bogotá Restrepo. Trabajo de grado publicado. Universidad Libre de Colombia. Bogotá, Colombia.
- Contreras Gómez, L. A. (Enero-Junio de 2020). Morosidad de la cartera de crédito al consumo y su incidencia en la rentabilidad y liquidez del Banco Mercantil, Banco Universal. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 5(9).
- Chávez E. (2017). Propuesta de mejora del proceso de créditos y cobranzas para optimizar la liquidez en la empresa HELLMANN



WORLDWIDE LOGISTICS S.A.C., 2017. Trabajo de grado publicado. Universidad San Ignacio de Loyola. Lima, Perú.

García E. (2021). Las pequeñas y medianas empresas (pymes) en la cadena de suministros. Blog en línea, disponible en: <http://www11.urbe.edu/boletines/postgrado/?p=1101>. Consultado, 17, 12, 2021.

Mariños R.y Otros (2019). Análisis de los Créditos y Cobranzas que mejoran la Liquidez en la Empresa Agencias Viajes Tours SAC en el Año 2017. Trabajo de grado publicado. Universidad Peruana de las Américas, Lima, Perú.

Ministerio del Poder Popular de Economía y Finanzas, en la Superintendencia Nacional de Valores (2020). Normas relativas a la oferta pública de valores de las pequeñas y medianas empresas. Gaceta Oficial Número 41.913, julio, 02 , 2020.

Montaño García, Agustín. (2010): Administración de la Cobranza, Editorial Trillas, México.

Quispe E. y Tello L. (2018). Análisis comparativo de los créditos privados vs. públicos en Ecuador 2012–2016. Beneficios y rentabilidad. Tesis publicada. Universidad de Guayaquil. Guayaquil, Colombia.

Tapia B. y García D. (2018). Tendencias internacionales en la formación del contador de gestión. Las tendencias de contabilidad y gestión empresarial visión de Ibero-América. Centro de Publicaciones de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

