



Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

CARRERA CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Previo a la Obtención del Título de

INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA - CPA

TEMA

**“EFECTO DE LA ADMINISTRACIÓN DE RIESGO CREDITICIO
COMERCIAL EN LA RECUPERACIÓN DE LA CARTERA”**

AUTORA:

GÉNESIS BELÉN VÁSQUEZ RODRÍGUEZ

TUTORA:

ECON. JOSEFA ESTHER ARROBA SALTO MAE. MSC.

GUAYAQUIL, 2016



REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TESIS		
TÍTULO Y SUBTÍTULO: EFECTO DE LA ADMINISTRACIÓN DE RIESGO CREDITICIO COMERCIAL EN LA RECUPERACIÓN DE LA CARTERA		
AUTOR/ES: GÉNESIS BELÉN VÁSQUEZ RODRÍGUEZ	REVISORA: MAE. MSC. ECON. JOSEFA ESTHER ARROBA SALTO	
INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL	FACULTAD: ADMINISTRACIÓN	
CARRERA: CONTABILIDAD Y AUDITORÍA		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	N. DE PAGS: 192	
ÁREAS TEMÁTICAS:		
PALABRAS CLAVE: Ventas, crédito, riesgos, cartera, cobranza, morosidad.		
RESUMEN: El presente proyecto de investigación está compuesto por tres capítulos que tratan sobre la exposición de los riesgos crediticios que se presentan en las comercializadoras de Guayaquil, las mismas que por enganche en ventas elevan su cartera por cobrar pero al no existir un control y administración para la recuperación de valores, puede afectar los estados financieros de las empresas.		
N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO URL (tesis en la web):		

ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON LA AUTORA: GÉNESIS BELÉN VÁSQUEZ RODRÍGUEZ	Teléfono: (05)2602054 0980817280	E-mail: Berome1290@gmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	MSC. ING. COM. ROSA HINOJOSA DE LEIMBERG, DECANA Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO E-mail: rhinojosal@ulvr.edu.ec MBA. MSc. LCDO. STALIN OSWALDO GUAMÁN AGUIAR, DIRECTOR DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA Teléfono: 2596500 EXT. 272 Correo electrónico: sguamana@ulvr.edu.ec	

Quito: Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/ 1; y en la Av. 9 de octubre 624 y carrión, Edificio Prometeo, teléfonos 2569898/ 9. Fax: (593 2) 2509054

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

La estudiante egresada GÉNESIS BELÉN VÁSQUEZ RODRÍGUEZ, declaró bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a la suscrita y me responsabilizó con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar “EFECTO DE LA ADMINISTRACIÓN DE RIESGO CREDITICIO COMERCIAL EN LA RECUPERACIÓN DE LA CARTERA”.

Autora:

MAE.MSC. Econ. Josefa Esther Arroba Salto

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DE LA TUTORA

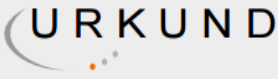
En mi calidad de Tutora del Proyecto de Investigación “EFECTO DE LA ADMINISTRACIÓN DE RIESGO CREDITICIO COMERCIAL EN LA RECUPERACIÓN DE LA CARTERA”, nombrada por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: “EFECTO DE LA ADMINISTRACIÓN DE RIESGO CREDITICIO COMERCIAL EN LA RECUPERACIÓN DE LA CARTERA”, presentado por los estudiantes GÉNESIS BELÉN VÁSQUEZ RODRÍGUEZ como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA - CPA, encontrándose apto para su sustentación

MAE.MSC. Econ. Josefa Esther Arroba Salto

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: 2 PARA URKUND 21-07-16 TRABAJO DE TITULACIÓN - para revisión de plagio.docx (D21153215)
Submitted: 2016-07-22 01:58:00
Submitted By: berome1290@gmail.com
Significance: 1 %

Sources included in the report:

Tesis Final.docx (D10724629)
<http://www.elsevier.es/es-revista-revista-europea-direccion-economia-empresa-346-pdf-90359506-S300>
http://deudas3.rssing.com/chan-9277818/all_p3.html

Instances where selected sources appear:

3

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi agradecimiento:

A Dios por otórgame sabiduría durante todo el proceso y en la culminación exitosa de este proyecto de investigación, previa mi titulación.

A mis padres José y Betty, quienes a lo largo de toda mi vida me han apoyado y motivado en mi formación académica.

A mis hermanos Nicole, María José y José Antonio por ser siempre mi compañía y brindarme apoyo emocional

A mis profesores, quienes con mística y entusiasmo depositaron en mí sus vastos conocimientos.

A mi tía Dra. Monserrate Arauz de Vásquez Mg. Sc. por brindarme su apoyo y asesoría en la culminación de este trabajo de investigación.

A la Tutora del proyecto de investigación Eco. Esther Arroba Salto MAE. MSc., por la orientación, paciencia y enseñanza desde las clases regulares hasta la tutoría de este trabajo de titulación.

A mi prestigiosa Universidad Laica “Vicente Rocafuerte” de Guayaquil, la cual me abrió sus puertas, preparándome para un futuro competitivo y promisorio.

DEDICATORIA

Deseo dedicar este proyecto de investigación:

A Dios

Que siempre me ilumina, protege y guía mi camino de vida.

A mis padres: José Vásquez González y Betty Rodríguez Mendoza,

Por ser los motores de mi inspiración y fuerza para alcanzar mis metas, siendo permanentemente los guías en todas las decisiones de mi vida.

A mis hermanos: Nicole, María José y José Antonio

Por quererme y ayudarme incondicionalmente en cada paso que voy.

A Alex

Por apoyarme en la culminación de esta meta profesional.

A mi tutora

ECON. ESTHER ARROBA SALTO MAE. MSc.

Por ser la persona que me guía direccionándome con sus enseñanzas y consejos no solo en la culminación de mi carrera sino en la práctica del día a día.

A mi prestigiosa Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, por ser el lugar donde aprendí mis conocimientos profesionales y las experiencias enriquecedoras para mi vida.

RESUMEN

El presente proyecto de investigación está compuesto por tres capítulos que tratan sobre la exposición de los riesgos crediticios que se presentan en las comercializadoras de Guayaquil, las mismas que por enganche en ventas elevan su cartera por cobrar pero al no existir un control y administración para la recuperación de valores, puede afectar los estados financieros de las empresas.

Los capítulos se encuentran compuestos, en primera instancia refiriéndose a la problemática y la determinación de objetivos. Posteriormente se procede a detallar las bases teóricas desde la concesión de los créditos, riesgos crediticios y administración de cuentas por cobrar.

Para el desarrollo del tema realizamos levantamientos de información de la gestión crediticia y de cobranzas. Adicionalmente mediante muestras de compañías obtenidas en las bases de información en la Superintendencia de compañías procedimos a validar los Estados Financieros mediante los ratios de gestión y liquidez.

ABSTRACT

This research project is composed of three chapters dealing with the exposure of credit risks that arise in the trading of Guayaquil, the same as by engagement in sales raise their receivable portfolio but the absence of a control and management for recovery values may affect the financial statements of companies.

The chapters are composed, first referring to the problems and setting goals. Then it proceeds to detail the theoretical basis for the granting of loans, credit risk and accounts receivable management.

For the development of surveys we conducted subject of credit information and collection management. Additionally samples by companies obtained information bases in the Superintendency of Companies proceeded to validate the financial statements mediante ratios and liquidity management.

Índice

Introducción.....	1
Capítulo I– Diseño de la Investigación	2
1.1. Tema de investigación.....	2
1.2. Planteamiento del problema de investigación	2
1.3. Formulación del problema.....	5
1.4. Sistematización del problema.....	5
1.5. Justificación de la investigación.....	5
1.6. Objetivo de la investigación	6
1.7. Delimitación del problema	7
1.8. Idea a defender.....	7
Capítulo II - Marco Teórico	8
2.1. Antecedentes	8
2.1.1. El origen del Crédito	8
2.1.2. Antecedentes del Riesgo de Crédito	9
2.2. Bases Teóricas.....	9
2.2.1. Ventajas de las ventas a crédito	10
2.2.2. El otorgamiento de crédito	11
2.2.3. La concesión del crédito comercial	11
2.2.4. Los riesgos del crédito comercial	12
2.2.5. La prevención del riesgo crediticio comercial	13
2.2.6. El Riesgo y la modalidad del crédito	13
2.2.7. La administración del riesgo crediticio.....	14
2.2.8. Objetivos de la Administración del Riesgo Crediticio.....	15
2.2.9. Estándares de Crédito	16
2.2.10. Medición del Riesgo Crédito.....	17
2.2.11. Índices valuables del Riesgo	17
2.2.12. Pérdida Esperada (Expected Loss o EL) y Pérdida No Esperada (Unexpected Loss o UL)	18
2.2.13. Análisis de la cartera	20

2.2.14.	Análisis Cualitativo del Crédito	21
2.2.15.	Análisis Cuantitativo del Crédito	23
2.2.16.	Aspectos necesarios para la evaluación de Crédito.....	24
2.2.17.	Metodologías para estimar la Probabilidad de Incumplimiento	25
2.2.18.	La Cartera en las empresas	26
2.2.19.	Importancia de la Cobranza.....	27
2.2.20.	Administración de las Cuentas por cobrar	28
2.2.21.	Objetivos de la Administración de las Cuentas por cobrar	28
2.2.22.	Políticas de crédito y cobranza	30
2.2.23.	Implementación de Políticas de crédito y cobranza	31
2.2.24.	La morosidad ¿Cómo se origina?	36
2.2.25.	Análisis de la morosidad	36
2.2.26.	Gestión de Recobro	37
2.2.27.	Estimación de Cuentas Incobrables	38
2.2.28.	Evaluación del control interno y su incidencia en la cuentas por cobrar 39	
2.2.29.	El riesgo de errar crece por bajo control de las cuentas por cobrar	40
2.2.30.	Cómo prevenir la morosidad en las empresas.....	41
2.3.	Marco conceptual	42
2.3.1.	El crédito	42
2.3.2.	Crédito comercial	43
2.3.3.	Riesgo de Crédito	43
2.3.4.	El análisis de Riesgo antes de la Concesión de Crédito	44
2.3.5.	La gestión del Riesgo	47
2.3.6.	Elementos de la Cartera.....	49
2.3.7.	Clasificación de cuentas por cobrar	50
2.4.	Marco Legal	51
Capítulo III - Metodología de la investigación		62
3.	Metodología	62
3.1.1.	Tipo de investigación	63

3.1.2.	Enfoque de la investigación.....	63
3.1.3.	Técnicas de investigación.....	64
3.1.4.	Población y muestra	66
3.2.	Análisis y resultados	67
3.2.1.	Análisis Financiero - Cuentas por cobrar.....	68
3.2.2.	Resultado de la entrevista.....	107
3.2.3.	Resultado de la encuesta.....	109
Conclusiones y Recomendaciones		128
4.1.	Conclusiones	128
4.2	Recomendaciones	132
4.3	Ficha técnica de la Idea a Defender.....	133
Glosario		134
Referencias Bibliográficas		137
Anexos.....		142
Anexo N° 1	Árbol del problema	142
Anexo N° 2	Variables de la investigación.....	143
Anexo N° 3	Entrevistas al Oficial de Crédito y Cobranza del Grupo Soyoda	144
Anexo N° 4	Hoja de Vida de la Oficial de Crédito y Cobranza del Grupo Soyoda	145
Anexo N° 5	Formato de Cuestionario realizado al personal que labora en los Departamentos de Crédito y Cobranza	148
Anexo N° 6	Estados Financieros de Empresas analizadas	153

Índice de Tablas

Tabla N° 1 Variables de los manuales de Políticas de Cobranzas	32
Tabla N° 2 Elementos a utilizar en los manuales de Políticas de Cobranzas	33
Tabla N° 21 Empresas analizadas	69
Tabla N° 22 Detalle de la Cuentas por Cobrar de Centro Acero S.A.	70
Tabla N° 5 Análisis Centro Acero S.A. Acerosa.....	71
Tabla N° 6 Cuadros de Factores de Liquidez – Centro Acero S.A.....	72
Tabla N° 7 Detalle de la Cuentas por Cobrar de Siquality S.A.	73
Tabla N° 8 Análisis Siquality S.A.....	75
Tabla 9 Cuadros de Factores de Liquidez – Siquality S.A.	76
Tabla N° 10 Detalle de la Cuentas por Cobrar de Haceb del Ecuador S.A.....	77
Tabla N° 11 Detalle de la Maduración de la Cartera de clientes de Haceb del Ecuador S.A.....	78
Tabla N° 12 Análisis de Haceb del Ecuador S.A	80
Tabla N° 13 Cuadros de Factores de Liquidez – Haceb del Ecuador S.A.	81
Tabla N° 14 Detalle de la Cuentas por Cobrar de New York S.A.	82
Tabla N° 15 Detalle de la Maduración de la Cartera de Clientes de New York S.A. ..	83
Tabla N° 16 Análisis de New Yorker S.A.....	84
Tabla N° 17 Cuadros de Factores de Liquidez – New York.....	85
Tabla N° 18 Detalle de la Cuentas por Cobrar de Prime Laboratorios Prilab S.A.....	86
Tabla N° 19 Análisis de Prime Laboratorio Prilab S.A.....	88
Tabla N° 20 Cuadros de Factores de Liquidez – Prime Laboratorios Prilab S.A.	89
Tabla N° 21 Detalle de la Cuentas por Cobrar de Sewi S.A.....	90
Tabla N° 22 Análisis de Sewi S.A.	92
Tabla N° 23 Cuadros de Factores de Liquidez –Sewi S.A.	93
Tabla N° 24 Detalle de la Cuentas por Cobrar de Distribuidora Importadora Dipor S.A.	94
Tabla N° 25 Detalle de la Maduración de las Cuentas por Cobrar Distribuidora Importadora Dipor S.A.	95
Tabla N° 26 Análisis de Distribuidora Importadora Dipor S.A.....	97
Tabla N° 27 Cuadros de Factores de Liquidez-Distribuidora Importadora Dipor S.A.	98
Tabla N° 28 Detalle de la Cuentas por Cobrar de Dinadec S.A.	100
Tabla N° 29 Análisis de Dinadec S.A.	101
Tabla N° 30 Cuadros de Factores de Liquidez - Dinadec S.A.....	102
Tabla N° 31 Detalle de la Cuentas por Cobrar de – Tropical Export S.A.....	103
Tabla N° 32 Análisis de Tropicalfruit Export S.A.	105
Tabla N° 33 Cuadros de Factores de Liquidez Tropical Export S.A.	106
Tabla N° 34 Entrevista a la Oficial de Crédito y Cobranza	109

Tabla N° 35 ¿Con que frecuencia se generan las ventas a crédito en la institución que labora?	110
Tabla N° 36¿Cuál es el nivel de efecto que posee el otorgamiento de crédito en los estados financieros de la compañía?	111
Tabla N° 37 ¿Qué factor es el más importante en el análisis crediticio de clientes para la concesión ventas a crédito?	112
Tabla N° 38¿Cuáles son las herramientas de revisión que se utilizan para el otorgamiento y seguimientos de pago de las ventas a crédito?.....	114
Tabla N° 39¿Los requisitos establecidos para la revisión crediticia son exigidos a todos los clientes?.....	115
Tabla N° 40¿Existen controles de seguimientos de cobranza en las ventas otorgadas a los clientes?.....	116
Tabla N° 41 ¿Se deben realizar visitas a los lugares comerciales de los clientes?.....	117
Tabla N° 42¿Existe una actualización periódica de la información básica proporcionada por los clientes, direcciones, teléfonos, correos etc.?	118
Tabla N° 43¿Existen procedimiento para el tratamiento de la recuperación de cartera?	119
Tabla N° 44¿Cuáles son los mecanismos de recuperación en cartera vencida?.....	120
Tabla N° 45¿El tiempo en la gestión de cobranzas es efectivo?.....	122
Tabla N° 46¿Existe una participación legal en la recuperación de la cartera vencida?	123
Tabla N° 47¿Se lleva un control de las emisiones de nota de crédito y débito en la facturación de los clientes?	124
Tabla N° 48¿Considera relevante la elaboración de estrategias en la gestión de cobranzas?	125
Tabla N° 49¿Existe capacitaciones constante en los conocimientos de cartera por parte de la compañía?	126
Tabla N° 50 Variable Independiente: La Administración del Riesgo Crediticio Comercial	143
Tabla N° 51 Variable Dependiente: Recuperación de cartera por cobrar.	144

Índice de Figuras

Figura N° 1 Relación de ventas y concesión de crédito	34
Figura N° 2 Relación de Periodo Promedio y concesión de crédito	35
Figura N° 3 Relación de Perdidas por Incobrables y concesión de crédito	35
Figura N° 4 Relación de Utilidades y concesión de crédito	35
Figura N° 5 Disminución del Balance por Morosidad	48
Figura N° 6 Disminución del balance por deterioro de la calidad crediticia de la contraparte.	49
Figura N° 7 Frecuencia de ventas a crédito	110
Figura N° 8 Efectos de las ventas de crédito en los estados financieros.	111
Figura N° 9 Factores en el análisis crediticio de Clientes	112
Figura N° 10 Herramientas de Revisión de crédito de clientes	114
Figura N° 11 Exigencia de Requisitos para la revisión crediticia.....	115
Figura N° 12 Existencia de controles en la cobranza de cartera	116
Figura N° 13 Visitas a los lugares comerciales de los clientes	117
Figura N° 14 Existencia de Actualización periódica de información de clientes	118
Figura N° 15 Existencia de tratamientos en Recuperación de Cartera	119
Figura N° 16 Mecanismos de Recuperación de cartera vencida.	121
Figura N° 17 Efectividad en la Gestión de Cobranza Crediticia	122
Figura N° 18 Participación Legal en la Recuperación de Cartera Vencida	123
Figura N° 19 Control en la emisión de Notas de Débito y Crédito.....	124
Figura N° 20 Estrategias de Gestión de Cobranzas	125
Figura N° 21 Capacitaciones sobre Gestión de Cobranzas	126
Figura N° 22 Árbol del problema	142

Índice de Anexos

Anexo N° 1 Árbol del problema	142
Anexo N° 2 Variables de la investigación.....	143
Anexo N° 3 Entrevistas al Oficial de Crédito y Cobranza del Grupo Soyoda	144
Anexo N° 4 Hoja de Vida de la Oficial de Crédito y Cobranza del Grupo Soyoda....	145
Anexo N° 5 Formato de Cuestionario realizado al personal que labora en los Departamentos de Crédito y Cobranza.....	148
Anexo N° 6 Estados Financieros de Empresas analizadas	153

Introducción

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo dar a conocer la importancia de los riesgos crediticios a que se exponen las comercializadoras; para la validación procedimos a analizar una muestra de las comercializadoras activas en la ciudad de Guayaquil que mantiene aumentos de capital hasta Enero del 2014.

La administración de la cartera de clientes por cobrar ha aumentado su importancia en los últimos años, ya que la mala administración puede traer efectos negativos en los valores de los estados de resultado.

En la realización de este proyecto se investigaron las ramas referentes a concesión crediticia y manejo de la cartera por cobrar; adicionalmente se elaboró un análisis de los ratios de gestión y liquidez de los estados financiero de empresas seleccionadas. Para la exposición de los resultados obtenidos se establecen conclusiones y recomendaciones generales del trabajo de titulación.

Capítulo I– Diseño de la Investigación

1.1. Tema de investigación

Efecto de la Administración de Riesgo Crediticio Comercial en la recuperación de la Cartera.

1.2. Planteamiento del problema de investigación

La mayoría de las distribuidoras comerciales como medida de captación de ventas de sus clientes, por la falta de liquidez y las limitaciones de préstamos en el sistema financiero, otorgan créditos directos a corto plazo generando un aumento de su cartera por cobrar.

Este mecanismo ayuda a los ingresos y rentabilidad del negocio; sin embargo, al no haber apropiado control puede ser la causa de pérdidas y afectaciones patrimoniales.

Normalmente las empresas comerciales manejan sus finanzas enfocándose principalmente en los análisis de la utilidad del negocio y cumplimiento tributario; sin embargo, en lo que respecta al manejo y control de sus créditos lo administran sin sustentos técnicos.

En nuestro país, las empresas comerciales no mantienen una gestión eficiente de las negociaciones en ventas, el vendedor tradicional privilegia la colocación de sus productos, postergando la planificación de las técnicas de cobro otorgado (efectivo o crédito).

Cabe indicar que el otorgamiento del crédito es sinónimo de confianza, por lo que el entregar productos con una promesa de pago implica una percepción de que el cliente merece la confianza, por lo tanto cuando se vende a crédito le entregamos al cliente la posibilidad de gestionar y satisfacer sus necesidades a pesar de no haber pagado esa mercadería.

Cuando no se gestiona eficientemente los créditos y su cobranza, el cliente rápidamente detecta una desorganización empresarial y denota la descoordinación de gestión de ventas y cobranza, lo cual puede ser aprovechado por clientes malintencionados para no cumplir con los compromisos de ventas pactadas.

Es muy común observar a vendedores y gestores de crédito exonerar el cobro de valores adeudados por los clientes, alegando que la presión de cobro disminuirá las ventas porque comprará a la competencia; este proceder no es una eficiente gestión de ventas sino que perjudica vitalmente a la rentabilidad del negocio llevándolo incluso a la quiebra.

Con el paso del tiempo el crecimiento empresarial se ha duplicado generando más competencia a la hora de colocar ventas; si a esto se suma una ineficiente venta sin gestión de cobro es posible el fracaso empresarial, el impacto es mayor si la empresa es pequeña o mediana pues el quebranto de cierta magnitud o varios créditos impagos de valor medio, podrían provocar la quiebra de este tipo de empresas; mientras que una más grande podría superar la situación por tener mayores recursos, pero dejaría de invertir en nueva producción por cubrir la pérdida.

La morosidad se ha convertido en un grave problema empresarial, ya que esto genera falta de liquidez y la utilización del beneficio acumulado para

cumplir pagos retrasados, forzando a negociaciones de plazos más largos con los proveedores, y/o reducción de personal afectando el negocio.

Según lo expuesto, podemos asegurar que debe existir un control y medición en el otorgamiento de las ventas a crédito para el retorno íntegro y oportuno, ya que sin duda marcan crucialmente la continuidad de los negocios.

Para el control en la recuperación de la cartera y los niveles de morosidad es necesario que la concesión y otorgamiento de créditos en ventas, sean evaluados, calificados y monitoreados.

Las empresas pioneras en el control de riesgos de los créditos otorgados son los bancos y las financieras, los cuales debido a las crisis financieras ocurridas a nivel mundial, evidenciaron la fragilidad en la exposición a este tipo de riesgo, con estos antecedentes vieron la necesidad en medir y controlar con precisión los niveles de riesgo crediticio. Por esta razón se conforman organismos de asociación y supervisión bancaria como el Comité de Supervisión de Basilea conformado en 1974, el mismo que dicta guías y recomendaciones, como la emitida en 1988 y reemplazada en 1999, conocida como Acuerdo de Capital de Basilea (Basilea II) que provee de un marco de parámetros para medir el riesgo crediticio, el mismo que es utilizado en todo el sistema financiero mundial incluido nuestro país.

Por lo expuesto anteriormente, la gestión comercial ha tenido cambios radicales en los últimos años siendo el riesgo crediticio un problema exponencial en la concesión de ventas y retorno de cartera; por lo tanto tomando como referencia los controles que mantienen los bancos y financieras, adaptándolos a la gestión comercial se obtendría una administración eficiente de riesgos crediticios.

1.3. Formulación del problema

¿De qué manera la Administración de Riesgo Crediticio Comercial afecta la recuperación de la Cartera?

1.4. Sistematización del problema

Planteamos las siguientes preguntas:

¿Cómo inciden los riesgos crediticios comerciales en el retorno y la morosidad de la cartera?

¿Cómo afecta la administración del riesgo crediticio en empresas comerciales?

1.5. Justificación de la investigación

El propósito de esta investigación se basa en el análisis de los efectos de la administración del riesgo crediticio y en la recuperación de cartera de las empresas comercializadoras de la ciudad de Guayaquil; situación que afecta la cuenta contable de Cartera por cobrar, generando impactos significativos en saldos de los estados financieros y posteriormente en las tomas de decisiones gerenciales.

El desarrollo del tema tiene como finalidad dar a conocer todos los riesgos crediticios que surgen en las ventas a crédito su exposición y efectos en la productividad de la empresa.

El resultado final de la investigación es proporcionar herramientas dinámicas para la implementación de políticas de control del riesgo crediticio, que permitirá el mejoramiento del proceso de recuperación de cartera y promover el manejo adecuado de los recursos financieros generando productividad.

Durante el proceso de desarrollo de la tesis analizaremos las medidas idóneas que ayuden a la administración del riesgo crediticio desde el otorgamiento de los créditos a corto plazo, la recaudación de pago y controles en el nivel de morosidad de las empresas comerciales.

Por lo expuesto, podemos indicar que la investigación sirve como herramienta de gestión para las empresas en el ámbito del crédito y la cobranza de las ventas.

Adicionalmente, constituye un aporte para los estudiantes de estudios superiores, profesionales e investigadores que puedan utilizar este proyecto como herramienta de apoyo, ya sea por actividades académicas o aplicándolo en el ámbito laboral.

1.6. Objetivo de la investigación

1.6.1. Objetivo general

Analizar los efectos de la Administración de Riesgo Crediticio Comercial en la recuperación de la Cartera.

1.6.2. Objetivos específicos

Identificar los riesgos crediticios comerciales en el retorno y la morosidad de la cartera.

Determinar los efectos de la administración del riesgo crediticio en la recuperación de la cartera en las empresas comerciales.

1.7. Delimitación del problema

La delimitación del problema es la siguiente:

Campo: Financiero.

Área: Crédito y Cobranza

Aspecto: Análisis

Delimitación temporal: Período 2014

Tipo de investigación: Cualitativa y Cuantitativa.

Marco Espacial: Comercializadoras con aumento de capital hasta enero 2014 de ciudad de Guayaquil.

Población: Las compañías que mantiene sus registros financieros en el portal de información de la Superintendencia de Compañías.

1.8. Idea a defender.

La administración del riesgo crediticio en el otorgamiento, recaudación y medición del crédito mejorará la gestión en el retorno de cartera y reduce la morosidad.

Capítulo II - Marco Teórico

2.1. Antecedentes

Como pauta inicial en la investigación realizada se procedió a elaborar una recopilación general de los antecedentes englobados en el tema de estudio; tomando como base el factor consecuente de la cartera por cobrar.

Se analizarán a fondo la información de los orígenes del crédito y la importancia de su crecimiento en la administración de sus riesgos y efectos en la socio- economía de una población.

2.1.1. El origen del Crédito

Según Antecedentes Historicos del Crédito, señala lo siguiente:

El crédito es una de las transacciones económicas más antiguas que se conocen, las mismas que se efectuaban en especies hasta la aparición de los primeros signos crediticios de manera tabulada. Este estuvo presente desde la era Cristiana, la misma que se fue desarrollando de acuerdo a la evolución de la economía y de la sociedad.

La palabra crédito viene del latín creditum o creditus de credere, tener confianza, y en principio ese es el origen pasivo, la confianza de los proveedores y acreedores respecto al negocio al que se ha otorgado el crédito, pues está ha constituido un factor determinante para su otorgamiento que ha sido a su vez lo que ha hecho posible el grado de

adelanto a que han llegado las grandes empresas que existen en nuestros días. (p. 17)

2.1.2. Antecedentes del Riesgo de Crédito

Según Añez (2013), señala lo siguiente:

La evolución del riesgo crediticio data desde principios de 1930, en la cual la herramienta clave para el análisis ha sido el balance financiero. A principios de 1952, se cambiaron al análisis de los estados de resultado en el cual se enfocaban las utilidades de la empresa.

Desde 1952 hasta nuestros tiempos se ha considerado el análisis del flujo de caja. En la cual se define el otorgamiento de un crédito si el cliente genera suficiente flujo de efectivo para cubrir el crédito.

La ejecución de un análisis financiero no posee un esquema rígido de revisión, posee dinamismo y exige de creatividad a la persona que lo realiza. Cabe indicar que para la revisión se debe de considerar las técnicas de análisis de crédito, experiencia y criterio conllevan a una eficiente verificación de viabilidad crediticia.

2.2. Bases Teóricas

Para el desarrollo de este proyecto investigativo, se necesitó la investigación de las bases teóricas de los aspectos que intervienen en el tema de estudio. Los medios para la obtención de información fueron la revisión de libros de finanzas, trabajos de investigación, revistas y blocks especializados en el análisis de la cartera por cobrar y sus efectos en los estados financieros; donde

se pudo verificar la importancia de la administración del riesgo crediticia a través de control de las cuentas por cobrar a los clientes.

2.2.1. Ventajas de las ventas a crédito

Según MAGC (2011), señala lo siguiente:

La realidad del mercado es que la débil capitalización de las empresas y las dificultades que tienen para obtener financiación, les lleva a diversificar sus fuentes de recursos financieros y a buscar financiación extra bancaria sin coste. Esta fuente de financiación no es otra que la otorgada por los suministradores a sus compradores a través de los aplazamientos de pago, de manera práctica que el proveedor actúa como prestamista y el cliente como prestatario.

El crédito comercial que conceden los proveedores constituye la principal fuente espontánea de financiación que disponen las empresas y es uno de los medios más flexibles de financiación a corto plazo.

La coyuntura también influye de manera poderosa en el citado crédito entre empresas, en épocas de recesión como ésta, es donde más proliferan estas fuentes de financiación, el tipo de interés es otro factor que influye en la financiación entre empresas, y es que ante tipos de interés altos más recurrentes es la financiación entre empresas y viceversa ante tipo de interés bajo.

El aspecto menos positivo del crédito entre empresas es el riesgo de insolvencia al hacerse las empresas concesiones de crédito entre unas y otras bajo criterios no financieros.

Las empresas han de ser conscientes que la partida clientes son un continuo drenaje de liquidez y representan unas de las inversiones más importantes en el activo de una empresa, otra consecuencia del crédito a clientes son los gastos de administración, cobranza y financieros.

2.2.2. El otorgamiento de crédito

Según W. Cortijo (2010), señala lo siguiente:

Las empresas tratan de brindar las mejores facilidades de venta al crédito a los consumidores, para mantener su participación en el mercado y generar mayores utilidades.

Las empresas adaptan sus políticas crediticias al comportamiento variable que presentan las ventas durante el año, lo que permite mantener un equilibrio en la liquidez.

Es muy importante la coordinación entre las áreas de ventas, créditos y cobranza para la colocación de los buenos créditos y evitar cuentas incobrables.

2.2.3. La concesión del crédito comercial

Según Pérez, Efectos de la crisis en el crédito comercial concedido y relevancia de la diversificación de la actividad (2014), señala lo siguiente:

El crédito comercial es el aplazamiento del pago que las empresas conceden a sus clientes en una transacción comercial de compraventa de bienes o servicios. Este aplazamiento se hace con el objetivo de captar clientes e incrementar ingresos; en contraposición, ello supone soportar el riesgo de impago. Así, podemos considerar la concesión de crédito comercial a los clientes como una inversión en activo corriente que pretender incrementar ventas a costa de soportar mayores riesgos.

Además de la importancia como decisión financiera de la empresa, al crédito comercial se le ha asignado funciones a nivel macroeconómico, como la de ser el mecanismo que permite debilitar y contrarrestar el impacto de una política monetaria restrictiva y mecanismos para reducir los costes de transacción. Que el crédito comercial cumpla en mayor medida una u otra de estas funciones dependerá fundamentalmente de tres factores: la situación económica del entorno, la situación económica – financiera de la empresa y el sector al que pertenezca, factores que van a determinar la decisión. (p. 195)

2.2.4. Los riesgos del crédito comercial

Según Pere Brachfield (2015), señala lo siguiente:

El riesgo de crédito comercial es naturaleza mixta puesto que depende de la estrategia de los riesgos que tenga de la empresa pero también de la eventualidad de que los clientes paguen bien o mal sus valores adeudados.

La estrategia debe de contener riesgos flexibles, los cuales se basan en la tolerancia en la concesión de créditos y en potenciar las ventas con

aplazamientos de pago a un mayor segmento de compradores. Esto conllevará a un incremento de clientes

2.2.5. La prevención del riesgo crediticio comercial

Según Pere Brachfield (2015), señala lo siguiente:

Como norma general antes de conceder un crédito comercial, la empresa tiene que evaluar el grado de posibilidad de hacer efectivo el cobro de la operación al vencimiento, discriminando los clientes que no están cualificados para recibir un crédito. Cabe indicar que en la práctica no se pueden descartar en su totalidad a todos los clientes insolventes y morosos; sin embargo, la gestión del riesgo crediticio permite el retorno de los fondos de los créditos concedidos sea más eficiente y disminuye los porcentajes de morosidad.

Es recomendable que las partidas de los clientes deben ser consideradas como una inversión a corto plazo productiva, y dicha inversión ha de ser evaluada con criterios de rentabilidad como el resto de activos. Por lo tanto la inversión en créditos comerciales debe proporcionar siempre unos beneficios y una rentabilidad.

2.2.6. El Riesgo y la modalidad del crédito

Según Crédito y Cobranzas (2010), señala lo siguiente:

El riesgo a asumir condiciona por cierto la modalidad de crédito dependiendo de circunstancias que puedan o no está bajo control de los que otorgan créditos.

Se considera que los comerciantes o empresarios se acomoden a la forma más adecuada de asumir sus riesgos, teniendo en cuenta al cliente, sus garantías y el valor que tenga la información que nos suministró del cual disponemos para realizar un análisis objetivo del mismo.

En orden decreciente, en calidad del riesgo, y solo citando las formas conocidas de otorgamiento de créditos por las diferentes entidades que otorgan créditos en nuestro medio tenemos:

1. Créditos en cuenta corriente
2. Créditos con documentos a sola firma
3. Créditos con garantías personales, reales, societarias o bancarias
4. Crédito prendario o hipotecario
5. Crédito con caución de títulos y otros valores

Finalmente la medición del riesgo de crédito deberá estar en manos de especialistas que tengan experiencia en ello, y si trabajo puede tomarse como un servicio profesional o como Asesoría.

2.2.7. La administración del riesgo crediticio

Según Zambrano (2012), señala lo siguiente:

El riesgo crediticio fue, y sigue siendo la causa principal de los múltiples episodios críticos que han vivido los sistemas bancarios y económicos en los últimos veinte años.

El objetivo de la administración del riesgo crediticio es maximizarla tasa de rendimiento ajustada al riesgo, manteniendo la exposición del riesgo de crédito dentro de los límites aceptables. Las instituciones tienen que administrar el riesgo de crédito inherente en la cartera y el riesgo en crédito o transacciones individuales.

La administración eficaz del riesgo de crédito es un componente crítico de un enfoque completo de la administración del riesgo y es esencial para el éxito a largo plazo de cualquier organización.

Las instituciones crediticias deben establecer esquemas eficientes de administración y control de riesgo crediticio al que se exponen en el desarrollo del negocio, en resonancia a su propio perfil del riesgo, segmentación de mercado, según las características de los mercados en los que opera y de los productos que ofrece; por lo tanto es necesario que cada entidad desarrolle su propio esquema de trabajo, que asegure la calidad de sus portafolios y además permita identificar, medir, controlar / mitigar y monitorear las exposiciones de riesgo de contraparte y las pérdidas esperadas, a fin de mantener una adecuada cobertura de provisiones o de patrimonio técnico. (p. 19)

2.2.8. Objetivos de la Administración del Riesgo Crediticio

Según Zambrano (2012), señala lo siguiente:

- Mejorar la calidad y la diversificación y composición del portafolio del crédito para optimizar la relación riesgo rendimiento.
- Proveer a la Alta Gerencia información confiable y oportuna para apoyar la toma de decisiones en materia de crédito.
- Otorgar a las áreas de Negocio herramientas claras y suficientes para apoyar la colocación y seguimiento del crédito.
- Apoyar la creación del valor económico para los accionistas mediante una eficiente administración de riesgo de crédito.
- Definir y mantener actualizado el marco normativo para la administración del riesgo crediticio.
- Realizar una administrar de riesgo de acuerdo a las mejoras prácticas, implementación, modelos, metodologías, procedimientos y sistemas basados en los principales avances a nivel nacional. (p. 20)

2.2.9. Estándares de Crédito

Según James C. Van Horne (2010), señala lo siguiente:

La política de crédito puede tener una influencia significativa sobre las ventas. Si los competidores extienden el crédito sin restricciones y la empresa no, la política puede tener un efecto de desaliento en el esfuerzo de marketing de la empresa.

El crédito es uno de los muchos factores que influyen en la demanda de un producto. En consecuencia, el grado en el que el crédito logre promover la demanda dependerá de los factores que se estén implementando.

En teoría la empresa debe disminuir su estándar de calidad para las cuentas aceptadas, siempre y cuando la rentabilidad de sus ventas generadas exceda los costos agregados de las cuentas por cobrar. (p. 250 - 259)

2.2.10. Medición del Riesgo Crédito

Según Javier Juárez Martínez (2012), señala lo siguiente:

La forma de medir el riesgo de crédito ha variado sustancialmente con la incorporación de nuevas metodologías de cuantificación del riesgo y aplicación de sistemas de información más avanzados. No quedan muy lejos los tiempos en que la solvencia moral del cliente era la “variable” clave para conceder un crédito, si bien esa variable era difícilmente objetable, hoy por hoy las mejores prácticas se basan en la medición del riesgo a través de la cuantificación de la Pérdida esperada (EL, *Expected Loss* por sus siglas en inglés) y Pérdida no esperada (UL, UN, *Unexpected Loss* por sus siglas en inglés).

La cuantificación de las pérdidas permite a las entidades medir la rentabilidad de los clientes de forma más adecuada y mejorar el establecimiento de precios y las distribuciones de capital. (p. 16)

2.2.11. Índices valubles del Riesgo

Según Crédito y Cobranzas (2010), señala lo siguiente:

Además de los factores anteriormente mencionados, para analizar el riesgo, se debe tener presente que:

- a) Una empresa vendedora con una demanda en el mercado para sus productos, mayor que su capacidad de oferta, puede seleccionar a sus clientes que solicitan crédito mucho más eficazmente que si fuese el caso contrario.

- b) Cuando más eficiente sea la función del crédito, en sus políticas, métodos y procedimientos, tanto más amplia y variable será la escala de riesgo en función de una seguridad en el pago.

- c) Hay casos en las cuales la empresa vendedora realiza una determinada promoción y se obliga a solicitar pedidos de solicitantes con riesgo pobre o regular, con el fin de que su producto sea conocido en el mercado. Con frecuencia suele suceder que las pérdidas por este concepto, si la hubiere pasan como gastos de promoción y publicidad.

- d) Las mercaderías que se mantiene en stocks o congeladas inmovilizando capital de trabajo y que además aumentan los costos de almacenamiento, pueden tener un valor castigado. En este caso, la empresa con diferentes procedimientos tratara de vender dicha, mercadería aún por debajo del costo de reposición si fuera el caso. Otra alternativa es dándole al crédito con precios atractivos, o plazos largos.

2.2.12. Pérdida Esperada (Expected Loss o EL) y Pérdida No Esperada (Unexpected Loss o UL)

Según Javier Juárez Martínez (2012), señala lo siguiente:

La pérdida esperada, es la pérdida promedio que se podría tener en un plazo determinado si la contraparte no cumpliera con las obligaciones de

pago. Este promedio deberá tomar en cuenta únicamente a contraparte con características similares. El cálculo permite tomar medidas oportunas para afrontar futuras pérdidas (reservas o provisiones).

Es importante mencionar que la pérdida esperada no representa un riesgo, sino un costo; el costo en que incurre el prestamista al otorgar un crédito a una contraparte. En donde realmente se encuentra el riesgo es en la Pérdida no esperada, ya que no se sabe de qué tamaño puede ser ésta, y por eso se debe capitalizar lo necesario para afrontarla.

Para el cálculo de la Pérdida esperada Basilea II establece cuatro componentes: PD, EaD, LGD y M., los cuales se explican a continuación:

- **Probabilidad al Incumplimiento (PD):** Es la medida de qué tan probable es que un acreditado deje de cumplir con sus obligaciones contractuales. Su mínimo valor es cero, lo cual indicaría que es imposible que incumpla con sus obligaciones, y su máximo valor es uno cuando es seguro que incumpla.
- **Severidad de la Pérdida (LGD):** Esto es que lo pierde el acreedor en caso de incumplimiento del deudor y se mide como una proporción de la exposición. A su complemento respectivo respecto a la unidad (1-LDG) se le conoce como la “Tasa de recuperación de crédito”. La severidad representa el costo neto del incumplimiento del deudor; es decir, la parte no recuperada al incumplir el acreditado una vez tomados en cuenta todos los costos implicados en dicha recuperación.
- **Exposición al incumplimiento (EaD):** Es el monto que debe el deudor cuando cae en incumplimiento.

- Vencimiento efectivo (M): Es uno de los parámetros de riesgo a considerar para calcular los requerimientos de capital, se refiere al tiempo promedio que le tomaría a la institución recuperar lo adeudado por el cliente.

Teniendo los cuatro componentes, la pérdida esperada es simplemente el producto de ellos:

$$\text{Pérdida esperada} = PD * EaD * LGD * M$$

La Pérdida No Esperada se mide tomando en cuenta la variabilidad de la distribución de pérdidas, y puede calcularse como la diferencia entre la pérdida esperada y algún percentil de la distribución de pérdidas, el cual se elige de acuerdo al nivel de confiabilidad deseado. En general, el percentil que define el nivel de pérdidas no esperadas es el Valor en Riesgo, VaR de crédito. (p. 19)

2.2.13. Análisis de la cartera

Según Jaime Veronica Noriega Castro (2011), señala lo siguiente:

Mediante el listado de cliente se realiza un análisis unificado de la información donde se los clasifique por variables de antigüedad o límite de crédito según convenga. Este análisis se puede identificar la probabilidad de cobro de la cartera, en los casos de la segregación por antigüedad (que puede devengarse en deudas de 30 – 60 – 90 o 120 días), podemos evidenciar que entre más tiempo haya pasado desde el origen de la cuenta, menos probable será su cobro.

La identificación del estado de las cuentas de cobrar puede proporcionar las pautas para la ejecución de términos de cobro que genera una eficiencia en la labor de cobrar y los adecuados ajustes en las cuentas incobrables. (p. 18-19)

Detalle de Fuente:

Tema	Autor	Año	Tesis	Página
Administración de las cuentas por cobrar, un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquilladora de prendas de vestir en Guatemala	Ing. Jaime Verónica Noriega Castro	2011	Tesis de Maestría en Ingeniería de Administración Financiera, Universidad San Carlos de Guatemala	18-19

Ing. Jaqueline Bonifaz y Ing. Ronald Verdezoto (2013) señala:

Este procedimiento debe realizarse de forma permanente y los resultados se presentan en un estado de análisis de cuentas. (p. 34)

2.2.14. Análisis Cualitativo del Crédito

Según Verónica Proaño de González (2012), señala lo siguiente:

El análisis cualitativo es una técnica empleada por las entidades que conceden créditos para entender mejor a su cliente y evaluar el riesgo de la operación. Este análisis se realiza desde una perspectiva diferente al análisis cuantitativo, dado que en algunas ocasiones el postulante sea una persona natural o jurídica, no pueden hacer una proyección acertada de sus flujos, o no tienen el conocimiento ni la experiencia para entregar información financiera elaborada.

Con la finalidad de no rechazar a este tipo de clientes, existe el análisis cualitativo, que se realiza como complemento del análisis cuantitativo de la operación. Entre las herramientas más usadas tenemos el análisis FODA y el Diamante de Porter.

El análisis FODA consiste en evaluar aspectos internos y externos del postulante de tal manera que se conozcan las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas del sujeto de crédito. El diamante de Porter, puede ser usado como un análisis complementario al FODA, fue creado por Michel Porter en 1979, y consiste en analizar los siguientes aspectos:

- a. **Amenaza de nuevos competidores.**- se debe analizar lo que deberían hacer los nuevos competidores para ingresar al mercado del postulante en las mismas condiciones, precios, calidad, etc.
- b. **Poder de negociación con los proveedores.**- Si el postulante puede tener poder de negociación con sus proveedores, será probable que sus flujos de efectivo sean controlados de mejor manera.
- c. **Poder de negociación con los compradores.**-Si los productos no son diferenciados, probablemente el poder de negociación disminuya, lo que

se convierte en un tema importante de análisis, es decir, el punto de discusión será qué parte de la cadena es más fuerte, si el postulante al crédito o sus clientes. Si la balanza se inclina hacia los clientes por ejemplo; tienen poder de negociación en cuanto a los descuentos que pueden obtener, se deberán considerar como posible riesgos en el crédito del postulante al crédito, dada la probabilidad de incumplir sus proyecciones de rentabilidad.

- d. Amenazas de productos sustitutos.-** Se deben analizar cuáles son los sustitutos del producto o servicio que comercializa el postulante.
- e. Rivalidad entre competidores.-** Se debe analizar la lealtad de la competencia del sector al que pertenece el postulante, puesto que una competencia encarnizada podría constituirse en un riesgo de Incumplimiento. (p. 23-24)

2.2.15. Análisis Cuantitativo del Crédito

Según Verónica Proaño de González (2012), señala lo siguiente:

El análisis cuantitativo consiste en realizar un análisis de los estados financieros del postulante y de la depuración de los mismos, por ejemplo una manera de hacer esta depuración sería eliminar las cuentas por cobrar incobrables, o cuentas por cobrar a socios contra el patrimonio. En el caso de personas jurídicas sería deseable contar con los estados financieros auditados del postulante.

Ciertamente existen cuentas que serán más importantes en su análisis, por ejemplo: Inventario, Obligaciones Bancarias, Obligaciones Comerciales, Cuentas por Cobrar. Este análisis es numérico, y busca encontrar indicadores que califiquen al postulante utilizando información histórica que generalmente comprenden variables predictivas. (p. 25)

2.2.16. Aspectos necesarios para la evaluación de Crédito

Según Roberto Carlos Calderón Prado (2005), señala lo siguiente:

En el proceso de evaluación de un crédito para una empresa se debe contemplar una evaluación profunda tanto de sus aspectos cuantitativos como cualitativos.

Es necesario considerar el comportamiento pasado del cliente tanto como cliente de la misma institución como de las demás instituciones.

La decisión crediticia se la debe tomar en base a antecedentes históricos o presentes.

Es necesario considerar en los análisis de crédito diferentes consideraciones que se pueden dar con el fin de anticipar los problemas.

En lo que se refiere a casos de garantía, debe tratarse en la mejor forma posible tener la mejor garantía y que tenga una relación con el préstamo de 2 a 1 esto con el fin de poder cubrir ampliamente el crédito. Continuando con el estudio que se está realizando de la administración efectiva y eficiente de las cuentas por cobrar y aplicando las herramientas

que ya se han descrito, en esta ocasión se estudiarán los méritos que tenga el cliente para el crédito, sino también calcular el monto por el cual éste pueda responder. Una vez que esto se ha hecho, la empresa puede establecer una línea de crédito, estipulando el monto máximo que el cliente puede deber a la empresa en un momento cualquiera. Las líneas de crédito se establecen para eliminar la necesidad de verificar el crédito de un cliente importante cada vez que se haga una compra a crédito.

2.2.17. Metodologías para estimar la Probabilidad de Incumplimiento

Según Javier Juárez Martínez (2012), señala lo siguiente:

En la literatura existen fundamentalmente dos tipos de modelos para la estimación del riesgo de crédito y la probabilidad de incumplimiento: los modelos tradicionales y los de enfoque moderno (Elizondo 2003), dentro de este se encuentran los condicionales y no condicionales.

- **Los modelos tradicionales:** son aquellos que se basan fundamentalmente en criterios subjetivos y el juicio o la experiencia del analista de crédito.

El más común de estos modelos es el de las 5 “C” del crédito (Carácter, Capital, Capacidad, Colateral y Ciclo).

- **Enfoque Moderno:** proporcionan estimadores de las pérdidas esperadas y no esperadas por riesgo de crédito.
- **Los Modelos Condicionales:** son metodologías que pretenden conocer las causas del incumplimiento haciendo un análisis basado en un modelo de

correlaciones de causalidad entre las diferentes variables económicas, financieras y sectoriales. Dentro de este tipo de modelos se encuentran el Credit Portfolio View, Credit Monitor entre otros, sin embargo este tipo de modelos toman como un parámetro dado la probabilidad de incumplimiento generada mediante los otros modelos, ya que el objetivo principal de estos modelos es estimar las pérdidas esperadas y no esperadas de la cartera. Por lo que tienen un enfoque más de portafolio que por acreditado. El modelo de Merton si estima una probabilidad de incumplimiento condicional al entorno de mercado.

- **Los Modelos No Condicionales:** estos modelos buscan calcular las probabilidades de incumplimiento utilizando la información de un cierto conjunto de variables que caracterizan a los individuos sujetos de crédito. Ejemplo de este tipo de modelos son las matrices de transición utilizadas por Modelo Z-Score de Altman, Modelo Zeta y los Modelos de Respuesta Binaria Probit y Logit. (p. 16-23)

2.2.18. La Cartera en las empresas

Según Luis Eduardo Saldoval Atapuma (2015), señala lo siguiente:

La cartera son las deudas que los clientes tienen en nuestra empresa, y están originadas en las ventas que se hacen a crédito o como popularmente las conocemos, ventas fiadas. También lo podemos considerar en forma más técnica como el eje sobre el cual gira la liquidez de la empresa, es el componente principal en el flujo de efectivo. Los clientes pueden ser

activos o potenciales. La clientela se entiende que forma parte de los bienes inmateriales de la empresa.

Obviando el efectivo en bancos, la cartera es el componente más líquido del activo. Existe una parte mínima de inversión en cartera que la empresa necesita en todo momento y es la cartera constante, por lo tanto y como consecuencia de mayor crecimiento en facturación existe lo que se denomina cartera variable, esta es la que hay que controlar, puesto que en sanas finanzas, hay que determinar cuanta cartera debe ser financiada con fuentes de largo plazo y cuenta de corto plazo. En no manejo de este concepto es la causa principal de problemas de insolvencia. (p. 31)

2.2.19. Importancia de la Cobranza

Según Creditosycobranzasdinero (2010), señala lo siguiente:

Aquí se resalta la importancia del cobro porque las cuentas por cobrar son el resultado de un incremento importante de colocación de los productos en el mercado, a través de las ventas a crédito. Por lo tanto la disponibilidad de liquidez para el capital de trabajo de la empresa depende de una gestión eficaz de la cobranza como resultado del manejo adecuado de nuestros ingresos.

Para cumplir con el objetivo de Rentabilidad, desde el punto de vista Financiero, debemos darle mayor Rotación a nuestro Capital. Esta rotación puede verse afectada ante la dificultad que puedan presentar nuestros clientes para atender adecuadamente el servicio de la deuda. El cobro efectivo debe ser de prioridad en toda gestión empresarial. Por eso el

análisis y evaluación de la gestión de cobro en forma periódica es vital para la salud financiera de la empresa.

2.2.20. Administración de las Cuentas por cobrar

Según Lawrence J. Gitman - Chad J. Zutter (2012), señala lo siguiente:

Uno de los componentes del ciclo de conversión del efectivo es el periodo promedio de cobro. Este periodo es la duración promedio del tiempo que transcurre desde la venta a crédito hasta que el pago se convierte en fondos útiles para la empresa.

El periodo promedio de cobro consta de dos partes. La primera es el tiempo que transcurre desde que la venta hasta que el cliente envía el pago. La segunda parte es el tiempo que transcurre desde que el cliente envía el pago hasta que la empresa recibe los fondos efectivizados. La primera parte del periodo promedio de cobro implica administrar el crédito disponible para los clientes de la empresa, y la segunda implica cobrar y procesar el pago. (p. 558)

2.2.21. Objetivos de la Administración de las Cuentas por cobrar

Según Rafael Torres Rosales (2011), señala lo siguiente:

Las cuentas por cobrar forman parte del activo circulante y se generan producto de las operaciones de ventas a crédito que realiza la empresa, su gestión consta de cinco etapas principales que se detallan a continuación:

- Deberán determinarse las condiciones de venta, el tiempo que se concederá a los clientes para que paguen sus facturas, si se está dispuesto a conceder un descuento por pronto pago.
- Habrá que decidir el comportamiento de deuda que se va a exigir, la forma de contrato con el cliente.
- Deberá analizarse la probabilidad de pago de los clientes, emitiéndose según los historiales previos de los clientes o de los pasados estados financieros, tomándose como base las referencias bancarias.
- Decidir cuánto crédito se está dispuesto a conceder a cada cliente, denegando los potenciales clientes dudosos, o aceptando el riesgo de unos pocos insolventes como parte del coste de crear una clientela permanente.
- Una vez concedido el crédito, se presenta el problema de recaudar el dinero cuando llega el vencimiento siendo necesario seguir la marcha de los pagos. previendo, qué hacer con los morosos.
- Diversos aspectos de la administración de las cuentas por cobrar requieren de una preparación detallada, uno de ellos se refiere a las clasificaciones de las mismas. En la literatura consultada, autores como Lawrence Gitman y Fred Weston entre otros, clasifican a las cuentas por cobrar de la siguiente forma. Este criterio de clasificación es compartido por el autor del trabajo.

- Atendiendo a su origen: a cargo de clientes, a cargo de compañías afiliadas, empleados y otros deudores, separando los que provengan de ventas y servicios de los que tengan otro origen.
- Atendiendo a su disponibilidad: inmediata o corto plazo y a largo plazo.

En síntesis se puede afirmar que el objetivo fundamental de las cuentas por cobrar es:

- Estimular las ventas y ganar clientes. Se tiende a considerarlas como un medio para vender productos y superar la competencia mediante el ofrecimiento de facilidades de crédito como parte de los servicios de la empresa para favorecer a sus clientes.
- Está relacionada directamente con el giro del negocio y la competencia. Cuando no existe competencia, generalmente la inversión en cuentas por cobrar dentro del capital de trabajo no es significativa.
- Es utilizado como herramienta de mercadotecnia para promover las ventas y las utilidades, para proteger su posición en el mercado.

2.2.22. Políticas de crédito y cobranza

Según James C. Van Horne (2010), señala lo siguiente:

Las condiciones económicas, el precio del producto, la calidad de estos y la política de la empresa son importantes factores que influyen sobre su nivel de cuentas por cobrar. Todos menos el último, están fuera de control del área financiera. Sin embargo, al igual que sucede con otros activos corrientes, se puede variar el nivel de las cuentas por cobrar equilibrando la rentabilidad y el riesgo. Bajar los estándares de crédito permite estimular una demanda que a su vez, podría llevar a ventas y ganancias más altas. Pero hay un costo de aceptar cuentas por cobrar adicionales, al igual que un riesgo mayor de aceptar cuentas incobrables.

Las variables de las políticas que se deben considerar incluye la calidad de las cuentas comerciales aceptadas, la duración del periodo de crédito, los descuentos por pronto pago (si los hay) y el programa de cobranza de la empresa. Juntos, estos elementos determinan una gran medida el periodo promedio de cobro y la proporción de ventas de crédito que derivan en pérdidas por deudas incobrables. Se deben analizar cada elemento manteniendo constantes algunos de los otros al igual que las variables externas que afectan el periodo promedio de cobro y la razón entre las deudas incobrables y las ventas a crédito. (p. 250)

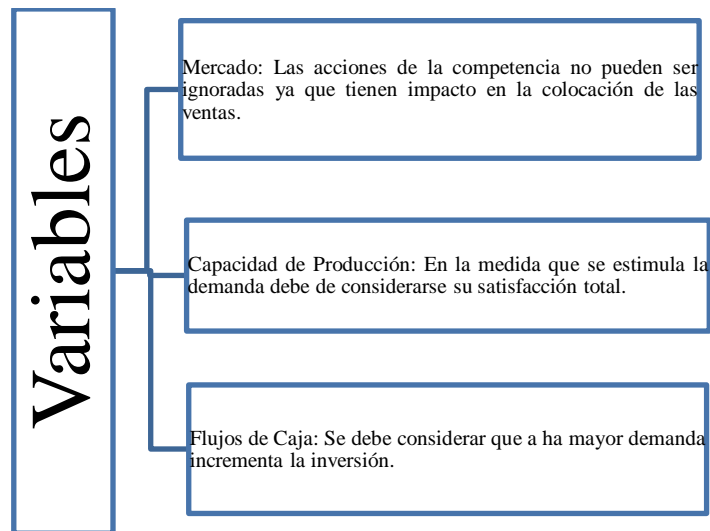
2.2.23. Implementación de Políticas de crédito y cobranza

Según James C. Van Horne (2010), señala lo siguiente:

En la ejecución eficiente de la administración financiera se debe hacer un análisis del impacto de las políticas de crédito y cobranza en cuanto a los indicadores de rentabilidad y liquidez de la empresa.

Una política racional de crédito debe considerar sus límites fundamentalmente en tres variables:

Tabla N° 1 Variables de los manuales de Políticas de Cobranzas



Fuente: James C. Van Horne (2010)

Con estos elementos básicos vamos a sensibilizar una extensión de los términos de crédito y evaluar entonces la conveniencia o no de realizar dichos cambios en función de la mayor o menor rentabilidad que estos generen a la empresa. (págs. 250 - 252)

Tabla N° 2 Elementos a utilizar en los manuales de Políticas de Cobranzas



Fuente: James C. Van Horne (2010)

Para ello debemos conocer:

- La rentabilidad de las ventas adicionales
- La demanda añadida de producto que surge del relajamiento de las normas de crédito.
- La mayor lentitud del período promedio de cobranza
- El rendimiento requerido sobre la inversión.

Podemos concluir que para maximizar las utilidades que surgen de las políticas de crédito y cobranza, la empresa debe variar dichas políticas en forma conjunta hasta que se llegue a una solución óptima. Para juzgar el impacto de cada decisión se debe realizar un análisis de sensibilidad y luego hacer una comparación costo-beneficio para escoger el mejor curso de acción a seguir. (p. 253 - 259)

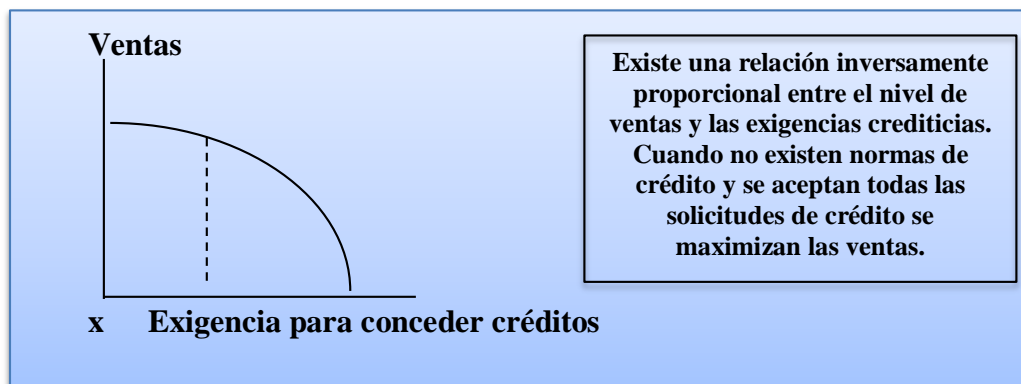


Figura N° 1 Relación de ventas y concesión de crédito

Fuente: James C. Van Horne (2010)

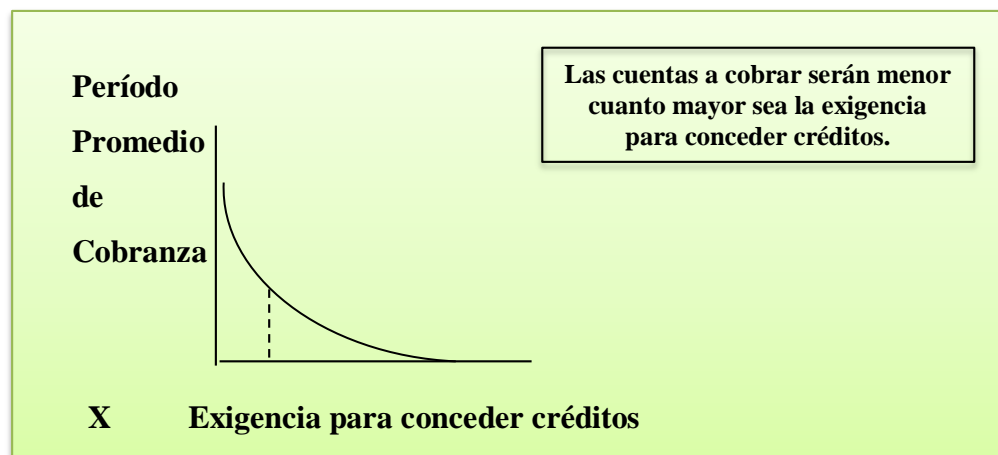


Figura N° 2 Relación de Periodo Promedio y concesión de crédito

Fuente: James C. Van Horne (2010)

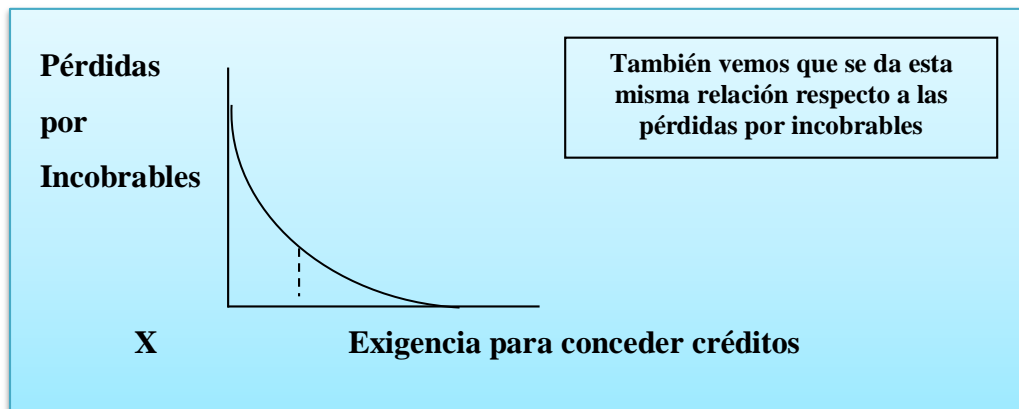


Figura N° 3 Relación de Perdidas por Incobrables y concesión de crédito

Fuente: James C. Van Horne (2010)

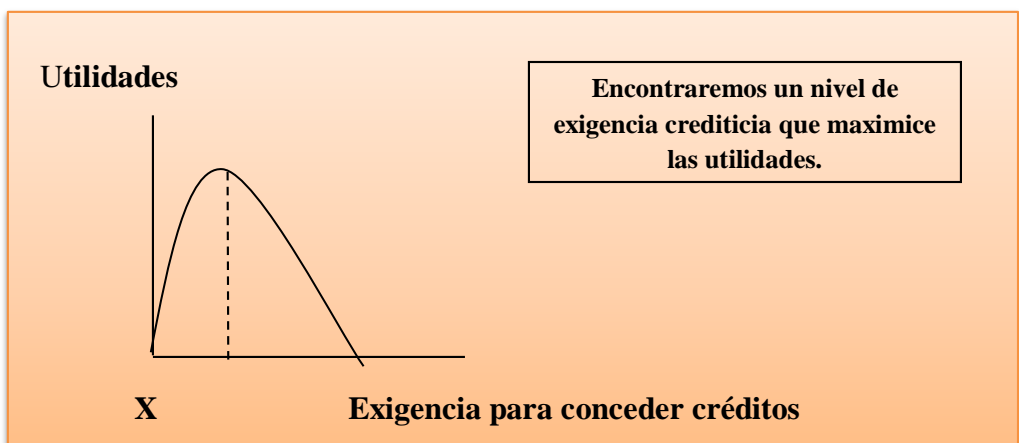


Figura N° 4 Relación de Utilidades y concesión de crédito

Fuente: James C. Van Horne (2010)

2.2.24. La morosidad ¿Cómo se origina?

Según Subdirector Regional de Microfinanzas Bolivianas (2013), señala lo siguiente:

La morosidad es un componente de riesgo inherente de la cartera de crédito, nos guste o no. Sin embargo, en la medida en que las instituciones de microfinanzas estén mejor preparadas para poder manejar este tema, mejores resultados podrán ver en el desempeño de la cartera, así como un menor nivel de desgaste, tanto físico como económico en sus estados financieros, y en su personal.

Cuando hablamos del tema morosidad de la cartera, algunos funcionarios podrían decir e imaginarse que la causa radica en una mala planificación y diseño del producto microcrediticio; sin embargo, esto no es tan cierto puesto que todo producto es planificado en función de satisfacer las necesidades de un mercado determinado.

Más bien las causas de la morosidad de una cartera de crédito puede radicar en otros factores, tanto internos como externos, los cuales vienen dados por una mala originación del crédito, falta de seguimiento a la cartera en mora, así como por los puntos sobre los que entidad no tiene control.

2.2.25. Análisis de la morosidad

Según Yasmira Rodríguez (2014), señala lo siguiente:

Evidencias empíricas indican que el Análisis de Morosidad se refiere, al estudio de todas las cuentas por cobrar vencidas, desde un día después de

su fecha de vencimiento, a la determinación de la cantidad de clientes con atrasos en sus pagos desde un día hasta la mayor cantidad de atrasos y la suma de Bs., que arroje un análisis, se puede determinar que tanto Riesgo Crediticio presenta la empresa en un determinado momento o que tan riesgoso es cada uno de los clientes que conforman la morosidad de la empresa en un momento dado.

Se debe realizar una revisión de cuentas que requieran ajustes de notas de crédito por reclamo, así como otros ingresos propios de la empresa vendedora, análisis de las condiciones crediticias del cliente y solicitud de soportes al cliente correspondiente a pagos parciales que haya hecho.

Luego de haber hecho los ajustes necesarios para esclarecer la situación real de morosidad imputada directamente hacia los clientes se comienza con la gestión de recobro, de todos aquellos clientes con Cuentas por Cobrar Vencida y No Canceladas. (p. 51)

2.2.26. Gestión de Recobro

Según Yusmira Rodríguez (2014), señala lo siguiente:

Cuando se determinan los clientes morosos, el analista de bancos debe proceder a realizar una gestión de recobro, a aquellos clientes que se encuentren en situación de atraso en los pagos, especialmente aquellos que la situación económica no les permite cumplir con las obligaciones comerciales que tienen, contando con el compromiso laboral que tienen sus empleados, que el porcentaje de ventas haya bajado, entre otros; a estos clientes el analista les ofrece el *financiamiento de la deuda*, el cual consiste

en tomar la deuda actual, cargarle un % de interés y dividirla en tantos giros y en la periodicidad que en mutuo que no supere el monto de cada giro de una forma semanal, siempre y cuando cumpla oportunamente con el pago del giro y de la facturación que haya determinado momento.
(p. 51)

2.2.27. Estimación de Cuentas Incobrables

Según Administración de Empresas Turísticas Online (2013), señala lo siguiente:

Una cuenta incobrable es cuando la empresa ya ha empleado todos los recursos necesarios para su recuperación y no ha sido posible cobrarla.

En términos contables y financieros, las cuentas incobrables, deberán ser tratadas como un gasto lo que producirá un doble efecto:

- Disminuye el valor del Activo, con la consecuente disminución del capital o patrimonio.
- Aumenta los Gastos, representado en el „Gasto por Cuentas Incobrables“, con la consecuente disminución de la Utilidad.

Las cuentas incobrables no son de ningún beneficio para la empresa, ya que ocasiona gastos innecesarios, como se menciona a continuación:

- Disminuye el valor del Activo (en este caso, las cuentas por cobrar) y consecuentemente el valor del capital.

- Disminuye la utilidad o ganancia del respectivo período en que estas cuentas se declaran como incobrables, por el aumento del gasto.

Para el cálculo de los saldos estimados como incobrable para las cuentas por cobrar, la teoría contable ha establecido diferentes métodos que tratan de estimar dicho monto y que son los siguientes:

- Un porcentaje sobre los saldos de las cuentas por cobrar
- Un porcentaje sobre los totales de un análisis de antigüedad de saldo
- Calcular un porcentaje sobre las ventas a crédito
- Calcular una provisión por partidas específicas y un porcentaje general adicional

En resumen, un administrador de empresas turísticas necesita estudiar las cuentas incobrables, pues a éstas hacen que la empresa disminuya sus recursos financieros y por consiguiente baje su rentabilidad en el estado de resultados.

2.2.28. Evaluación del control interno y su incidencia en la cuentas por cobrar

Según Leyla Marielka Cruz Cruz (2013), señala lo siguiente:

El control interno es todo un sistema de controles financieros utilizados por las empresas, y además, lo establece la dirección o gerencia para que estas puedan realizar sus procesos administrativos de manera secuencial y ordenada, con el fin de proteger sus activos, salvaguardarlos y asegurarlos en la medida posible, la exactitud y la veracidad de sus registros contables;

sirviendo a su vez de marco de referencia o patrón de comportamiento para que las operaciones y actividades en las diferentes áreas de las empresas fluyan con mayor facilidad.

Debido a la importancia que tiene el control interno de las cuentas por cobrar, surge la necesidad de evaluar la incidencia que este tiene en los procesos de las cuentas por cobrar.

El control interno mediante políticas y medidas de seguimiento son de vital importancia para la generación de los resultados esperados y la mejor toma de decisiones porque ayuda a sincerar las eficientemente nuestros registros en las transacciones comerciales. (p. 26)

2.2.29. El riesgo de errar crece por bajo control de las cuentas por cobrar

Según Noticiero Fiscal (2014), señala lo siguiente:

Las cuentas por cobrar representan uno de los renglones más importantes del estado de posición financiera o balance general, partiendo de la base de que dicho renglón contribuye a la definición del capital de trabajo y a la solvencia económica de una entidad

Además son un rubro que sirve de base para tomar decisiones, los desgloses que se hagan a través de notas de revelación y la explicación que se le dé a las políticas contables que guardan, son elementos que deben estar con suficiente veracidad, con el objeto de que el usuario de la información financiera tome las decisiones pertinentes necesarias.

En conclusión podemos decir que los impactos que generan las cuentas por cobrar en los balances y la afectación de este rubro en la continuidad del negocio.

2.2.30. Cómo prevenir la morosidad en las empresas

Según Pymes y Autónomos (2009), señala lo siguiente:

Basándonos en que la empresa funciona no cuando vende mucho, sino cuando cobra; se deben considerar los siguientes lineamientos:

Estrategia de crédito, límites efectivos y control de solvencia. Estos puntos son el pilar básico a controlar en nuestra empresa. Una estrategia de crédito significa que tenemos que definir cuál va a ser el volumen máximo de financiación que vamos a otorgar globalmente a nuestra cartera de clientes.

Control de la mora, repercusión de costes financieros y control de la base de datos. No me gusta el punto de la regla del 2+2+2. Esta regla implica comunicar el impago dos semanas después del vencimiento. Es demasiado tiempo. Al igual que nos reclaman que ejecutemos nuestro servicio o entreguemos el producto en el plazo marcado, nosotros tenemos que reclamar el impago en el momento que es conocido.

Gestión especialista del recobro. Discrepo ampliamente con las empresas especializadas de recobro. Si yo tengo un par de impagos, la mejor opción es encomendarnos a un abogado directamente, que sea de nuestra confianza y que ya hayamos trabajado con él. Las empresas de recobro son útiles cuando se realiza una venta total del crédito en mora y ahí la pyme

no puede entrar, dado que ni tiene el volumen de crédito adecuado ni va a ofrecer unas condiciones ventajosas para su venta.

Como vemos, el control del cobro es vital en la empresa, sobre todo si en nuestra pyme tenemos que financiar gran parte de nuestras ventas. La morosidad es una enfermedad que mata a las empresas y prevenirla es la mejor salvación de nuestra pyme.

2.3. Marco conceptual

Consecuentemente a la investigación y análisis de las bases teóricas encontradas y estudiadas procedimos a validar los conceptos utilizados en la revisión de administración del riesgo crediticio, los términos de los parámetros utilizados en la evaluación crediticia y la administración de las cuentas por cobrar.

2.3.1. El crédito

Según Lasantha -Premium Blogger Themes (2012), señala lo siguiente:

La palabra crédito viene del latín *creditum o creditus* de *credere*, tener confianza, y en principio ese es el origen pasivo, la confianza de los proveedores y acreedores respecto al negocio al que se ha otorgado el crédito, pues está ha constituido un factor determinante para su otorgamiento que ha sido a su vez lo que ha hecho posible el grado de adelanto a que han llegado las grandes empresas que existen en nuestros días.

2.3.2. Crédito comercial

Según Área Interactiva (2015), señala lo siguiente:

Es el aplazamiento en el pago que las empresas conceden a sus clientes en una transacción comercial de compra o venta de bienes o servicios, cabe indicar que este no lleva aparejado ningún tipo de interés explícito, pero si implícito, ya que la empresa (proveedor) no va a disponer del dinero hasta el vencimiento estipulado a diferencia de los cobros al contado los cuales se pueden invertir y se obtendría un beneficio.

De acuerdo a lo expuesto es más beneficio para la empresa las ventas al contado, pero el otorgamiento de crédito influye en las ganancias y crecimiento de cartera a largo plazo y por lo tanto se debe establecer la calidad crediticia del cliente.

2.3.3. Riesgo de Crédito

Según riesgodcredito.blogspot. (2012), señala lo siguiente:

También llamado de insolvencia o de default, es el riesgo de una pérdida económica como consecuencia de que una de las partes contratantes deje de cumplir con sus obligaciones y produzca, en la otra parte, una pérdida financiera.

Es la posibilidad de incurrir en una pérdida, si la contrapartida de una transacción no cumple plenamente las obligaciones financieras, acordadas por contrato, a su debido tiempo, forma o cuantía.

2.3.4. El análisis de Riesgo antes de la Concesión de Crédito

Según Brachfield (2015), señala lo siguiente:

Las empresas proveedoras no permitirse el lujo de confiar en todos los clientes que desean comprar a crédito, ya que la confianza de que se cobrará las ventas hechas a un nuevo comprador no puede ser otorgada de una manera automática.

Las empresas antes de realizar una venta de crédito a un nuevo cliente deben ser un análisis de riesgo y comprobar seis puntos básicos para determinar si se puede vender a crédito, si es conveniente pedirle ciertas garantías o si es mejor exigir el pago al contado. Estos seis puntos son los siguientes:

Solvencia. Es la capacidad de una persona física o jurídica para atender los pagos a medio y largo plazo. Hay varias formas de determinar la solvencia de una empresa, pero siempre en relación a que su activo circulante supere ampliamente el pasivo exigible a corto.

Nunca hay que conceder crédito a una empresa insolvente, es decir cuyo activo circulante sea inferior a su pasivo exigible a corto puesto a que esta empresa estaría en una situación de insolvencia técnica o suspensión de pagos.

Disponibilidad de Tesorería.- La disponibilidad de tesorería es el total de los activos líquidos que dispone una empresa para hacer frente a sus pagos. A este disponible se le añade el realizable que puede ser transformado fácilmente en efectivo en un momento dado.

Este punto es importante puesto a que hay empresas que tienen una elevada solvencia teórica ya que sus activos circulantes son muy superiores a sus pasivos exigibles a corto. No obstante es recomendable conceder créditos a estas empresas puesto que sus activos circulantes están formados principalmente por existencias a lenta realización, cuentas de clientes de difícil cobro y efectos a cobrar pendientes de vencimiento. Por lo tanto este tipo de empresas tendrá dificultades a la hora de realizar el pago, ya que carecerá de disponible líquido para pagar sus deudas.

Resultados.- Los resultados de una empresa son fundamentales a la hora de conocer la viabilidad y continuidad en el futuro. Para saber si es una empresa sólida y tiene posibilidades de futuro es conveniente comprobar su cuenta de pérdidas y ganancias, averiguando sus beneficios y su rentabilidad.

Otro dato de gran interés es el “cash flow” o flujo de caja económico que ha generado la empresa, lo que se obtiene es sumando el beneficio y amortizaciones, esto servirá para conocer su capacidad para generar fondos a través de su actividad ordinaria.

Endeudamiento.- El nivel de endeudamiento es un dato muy importante para evaluar la salud financiera de toda empresa. Muchas empresas ya nacen con una insuficiente aportación de capital por parte de los socios y deben endeudarse excesivamente para compensar esta falta de recursos propios. Las deudas de una empresa no deben por regla general superar el 60% del pasivo, puesto a que la empresa con mayor índice de endeudamiento están descapitalizadas y con una estructura financiera muy precaria.

Arraigo.- El arraigo de una empresa es el grado de solidez y antigüedad en el mercado, es un dato que sirve como garantía de continuidad en el futuro. Es un elemento cuya cuantificación no siempre es fácil de realizar, no obstante el año de fundación de la empresa es el dato más objetivo que se puede utilizar. Como norma general y basándose en datos estadísticos, toda empresa con más de 10 años de existencia da una mayor garantía adicional de arraigo y continuidad, por lo que son las empresas con mayores posibilidades de permanecer en el mercado.

Por el contrario empresas de menos de 5 años de vida presentan un mayor índice de siniestralidad empresarial. Asimismo, las empresas con menos de 2 años de existencia son las que más fácilmente desaparecen y por consiguiente son las que más hay que controlar a la hora de otorgarles un crédito comercial.

Hábitos de pago.- Los hábitos de pago de las empresas son un elemento muy importante para decidir la venta a crédito, puesto que una empresa puede ser muy solvente y tener una tesorería muy saneada, pero retrasarse al máximo en los pagos a proveedores como política de empresa.

Otras empresas menos solventes incurrir continuamente en devoluciones de efectos o impagos como comportamiento habitual con sus proveedores.

Por lo tanto una vez comprobado el historial de incidencias de pago del futuro cliente, la mejor manera de conocer los hábitos de pago de un comprador, es solicitando informes a otros proveedores antiguos, ya que son los únicos que podrán informar de manera fiable sobre sus costumbres de pago y su reputación comercial.

2.3.5. La gestión del Riesgo

Según Paul Noboa - Máster en Gestión de Riesgos (2004), señala lo siguiente:

La gestión de los riesgos es un proceso estructurado consistente y continuo en donde se procede con la identificación, medición y evaluación colectiva de los parámetros que afecta el valor de una entidad en su estrategia operacional y corporativa.

El objetivo central del riesgo crediticio en el aspecto cuantificable, consiste en determinar el nivel adecuado de cobertura que permita establecer una estructura mínima de solvencia, que se evidencia en la relación entre el patrimonio y los activos ponderados por Riesgos. La solvencia se identificará en la relación de las provisiones requeridas (en función al Riesgo de crediticio) y constituidas y de la estructura patrimonial con respecto a las pérdidas esperadas del riesgo.

Los efectos en la dinámica de resultados de los factores de riesgos se presentan:

1.- Disminución del Balance por Morosidad

El valor del activo neto disminuye como consecuencia del deterioro de la calidad de la cartera, en razón de los incumplimientos de los socios a sus obligaciones crediticias.

La cartera disminuye al constituirse las provisiones, de acuerdo a los parámetros de calificación de cartera.

Al disminuir el valor del activo y permanecer el pasivo en el mismo nivel, el patrimonio disminuye en razón de la “pérdida” que se espera se produzca por el deterioro de la cartera de crédito.

La empresa es “menos solvente” al disponer de una menor reserva patrimonial para cubrir los riesgos del negocio.



Figura N° 5 Disminución del Balance por Morosidad

Fuente: Paul Noboa - Máster en Gestión de Riesgos (2004)

2.- Disminución del balance por DETERIORO DE LA CALIDAD CREDITICIA DE LA CONTRAPARTE

Los socios deterioran su calidad crediticia, a pesar que aún no se encuentran en incumplimiento.

Al considerar el riesgo como una variable en la tasa de descuento, el valor de mercado (presente) de la cartera disminuye.

El pasivo se mantiene, por lo que el equivalente contable del patrimonio no cambia, no obstante, el valor económico del patrimonio disminuye, en razón de la reducción del valor de mercado del activo.

La Entidad, desde el punto de vista REGULATORIO no tiene afectación, sin embargo su VALOR DE MERCADO (MTM) se contrae, disminuye su capacidad de cubrir los riesgos.

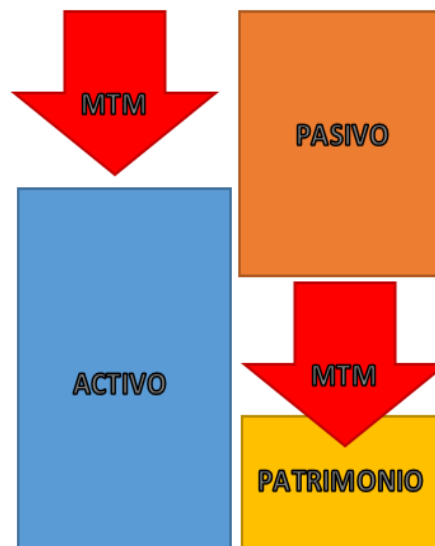


Figura N° 6 Disminución del balance por deterioro de la calidad crediticia de la contraparte.

Fuente: (Noboa, 2004)

2.3.6. Elementos de la Cartera

Según Luis Eduardo Saldoval Atapuma (2015) señala lo siguiente:

Cartera Vencida.- Cuando las empresas se declaran con falta de liquidez (efectivo), declaran su cartera vencida y pueden negarse a pagar sus deudas.

Provisión de Cartera.- Se entiende por revisión de cartera el valor que la empresa, según análisis del comportamiento de la cartera, considera que no es posible recuperar, y por lo tanto deben provisionar.

Siempre que una empresa realice ventas a crédito corre el riesgo que un porcentaje de los clientes no paguen sus deudas, constituyéndose para la empresa una pérdida, puesto que no le será posible recuperar la totalidad de lo vendido a crédito.

El valor de las ventas a crédito no pagado por los clientes constituye una pérdida para la empresa que debe reconocerse como el resultado del ejercicio, por tanto de debe llevar como un gasto.

Deudas incobrables.- Para que una deuda se considere incobrable y sea deducible para efectos tributarios, la deuda tiene que haber estado creado o adquirido en su ocupación o negocio, o debe estar estrechamente relacionada a su ocupación o negocio cuando se determinó que es imparcial o totalmente incobrable. Estar estrechamente relacionada significa que el principal motivo por la deuda fue la conducta de su ocupación o negocio. (pág. 32),

2.3.7. Clasificación de cuentas por cobrar

Según Nora E. Andrade de Guajardo (2014), señala lo siguiente:

Las cuentas por cobrar son, al igual que cualquier activo, recursos económicos de propiedad de una organización, los cuales generarán un beneficio a futuro; forman parte de la clasificación de activo circulante, y entre las principales cuentas figuran las siguientes:

Clientes.- Son las cuentas pendientes de pago que derivan de la actividad comercial de la empresa, ya sea la venta de mercadería o la prestación de servicios de crédito.

Documentos por cobrar.- Esta partida está integrada por los documentos pendientes de pago que surgen por la venta de mercadería o la prestación de servicios a crédito.

Funcionarios y Empleados.- Son las cuentas o documentos que se origina por préstamos otorgados a empleados, funcionarios o accionistas de la empresa.

Deudores diversos.- Son los documentos o cuentas que se originan por transacciones distintas a la actividad comercial de la empresa. (pág. 269).

2.4. Marco Legal

En el marco legal se detallará todas las bases legales basadas en las normativas contables administrativas y de riesgos que rigen la concesión de cuentas por cobrar y la administración de cuentas por cobrar.

Cabe indicar que en elaboración del marco legal proporciona las bases sobre las cuales se soportan la investigación del proyecto

NIIF 9 Instrumentos Financieros – Cuentas por cobrar

IFRS Foundation - NIIF 9 Instrumentos Financieros (2014), señala:

5.5.15 Enfoque simplificado para las cuentas por cobrar comerciales, activos de los contratos y cuentas por cobrar por arrendos.

“A pesar de lo establecido en los párrafos 5.5.3. y 5.5.5. una entidad medirá siempre la siempre la corrección por valor en pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo vida del activo para:

- a) Cuentas cobrar comerciales o activos de los contratos que proceden de transacciones que están dentro del alcance de NIIF 15 y que:
 - (i) No contiene un componente financiero significativo (o cuando la entidad aplica la solución práctica para los contratos que son a un año o menos) de acuerdo a la NIIF 15; o
 - (ii) Contiene un componente financiero significativo de acuerdo con la NIIF 15, si la entidad elige como su política contable a medir la corrección de valor por pérdidas a un importe igual a las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida del activo. Esta política contable se aplicará en todas las cuentas comerciales o activos de los contratos pero pueden aplicarse por separado a las cuentas por cobrar comerciales y activos de los contratos.

- b) Las cuentas por cobrar por arrendamientos que proceden de transacciones que están dentro de la NIC 17, si la entidad elige como

su política contable medir la corrección de pérdida a un importe igual a las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida del activo. Dicha política contable se aplicará a todas las cuentas por cobrar por arrendamientos pero pueden aplicarse por separado a las cuentas por cobrar comerciales y activos de los contratos”

“5.5.16 Una entidad puede seleccionar su política contable para cuentas por cobrar comerciales, cuentas por cobrar arrendamientos y activos de los contratos de forma independiente una de la otra” (pág. 16)

IFRS Foundation- NIIF 9 Instrumentos Financieros (2014), señala:

Medición de las pérdidas crediticias esperadas“5.5.17 Una entidad medirá las pérdidas crediticias esperadas de un instrumento financiero de forma que refleje:

- a) Un importe de probabilidad ponderada no sesgado que se determina mediante la evaluación de un rango de resultados posibles;
- b) El valor temporal del dinero; y
- c) La información razonable y sustentable que está disponible sin costo o esfuerzo desproporcionado en la fecha de presentación sobre sucesos pasados, condiciones actuales y pronósticos de condiciones económicas futuras.”

“5.5.18 Al medir las pérdidas crediticias esperadas, una entidad no necesita necesariamente identificar todos los escenarios posibles. Sin embargo, considerará el riesgo o probabilidad de que ocurra una pérdida crediticia, reflejando la posibilidad de que ocurra y de que no ocurra esa pérdida crediticia, incluso si dicha posibilidad es muy baja.”

“5.5.19 El periodo máximo a considerar para medir las pérdidas esperadas es el periodo contractual máximo (incluyendo opciones de ampliación) a lo largo del cual está expuesta la entidad del riesgo crediticio, y no a un periodo más largo, incluso si ese periodo más largo del cual está expuesta la entidad el riesgo crediticio, y no a un periodo más largo, incluso si ese periodo más largo es congruente con la práctica de los negocios”.

“5.5.20 Sin embargo, algunos instrumentos financieros incluyen un componente de préstamo y un componente de compromiso no utilizado y la capacidad contractual de la entidad para exigir el reembolso y cancelar el compromiso no utilizado no limita la exposición de la entidad a las pérdidas crediticias al periodo de aviso contractual. Para estos instrumentos financieros, y solo para estos, la entidad medirá las pérdidas crediticias esperadas a lo largo del periodo en que está expuesta al riesgo crediticio y estas no se mitigarían por acciones de gestión de riesgo crediticio, incluso si ese periodo se extiende más allá del periodo contractual máximo”. (pág. 17).

Reglamento Para El Control De Las Ventas A Crédito Y De La Emisión De Tarjetas De Circulación Restringida, Por Parte De Las Compañías Sujetas A La Supervisión De La Superintendencia De Compañías.

Según lo estipulado en la Resolución No. SC-DSC-G-11-016 (2012) de la Superintendencia de Compañías indica:

Art. 1.- **Ámbito.**- Las disposiciones de la presente resolución se aplican a las compañías nacionales y extranjeras con actividades en el Ecuador, sujetas al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías,

cuando dentro del giro ordinario de sus negocios realicen ventas a crédito o emitan a sus clientes tarjetas de identificación, consumo, descuento, crédito de casa comercial y otras similares de circulación restringida para adquisición de bienes o servicios.

En el caso de ventas a crédito, de forma directa o a través de tarjetas de crédito circulación restringida, las compañías cobrarán como tope la tasa de interés máxima efectiva del segmento de consumo establecida por el Banco Central del Ecuador, más los correspondientes impuestos de ley, de estar previstos, y de ninguna manera podrán cobrar comisiones u otros conceptos adicionales que permitan superar dicha tasa.

De ser el caso podrán cobrar también la tasa máxima de mora permitida por el Banco Central del Ecuador, así como un recargo de cobranza por pago tardío de cuotas de acuerdo a la tabla que fije la Superintendencia de Compañías, pero de ningún modo podrán cobrar conceptos adicionales, con excepción de los gastos por cobranza judicial

Art. 2.- Registro y base de datos.- El Registro de Sociedades de la Superintendencia de Compañías generará en su base de datos un módulo de registro de las compañías señaladas en el artículo anterior, que contendrá la información que de conformidad con esta resolución deberán remitir dichas compañías.

Art. 3.- Tarifas por servicios.- Las compañías nacionales y extranjeras con actividades en el Ecuador, sujetas al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías, que dentro del giro ordinario de sus negocios realicen ventas a crédito, solo podrán cobrar los siguientes servicios y rubros:

1. Reimpresión o copia de estado de cuenta.
2. Costo por envío de estado de cuenta a lugar que indique el cliente.
3. Corte impreso de estado de cuenta.
4. Interés de financiamiento e interés de mora.
5. Costo por copia de recibo de pago.
6. Certificado por escrito de cuenta al día.
7. Referencias comerciales como deudor o tarjeta habiente.
8. Cheques devueltos y protestados.

Si las compañías señaladas en el primer inciso son emisoras de tarjetas de crédito de circulación restringida podrán cobrar, además de los servicios y rubros enumerados en el inciso anterior, los siguientes:

1. Costo de la tarjeta.
2. Costo por renovación de tarjeta.
3. Reposición de tarjeta por pérdida, robo o deterioro.
4. Costo de emisión de tarjeta adicional.

5. Costo por copia de voucher.

6. Pagos realizados en otras instituciones.

La Superintendencia o Superintendente de Compañías fijará semestralmente las tarifas máximas por los servicios enunciados en este artículo, previo informe de la Dirección de Investigación y Estudios de la Superintendencia de Compañías.

Las tarifas regirán a partir del primer día de los meses de enero y julio, y se publicarán antes del inicio del respectivo semestre.

El interés de financiamiento y el interés de mora deberán regirse a las tasas máximas que fije el Banco Central del Ecuador, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1 de este reglamento; el costo por cheques devueltos y protestados será el que cobre la institución bancaria a la respectiva compañía.

En la misma resolución, la Superintendencia establecerá semestralmente la tabla con los valores máximos que, previa aceptación de sus clientes, las compañías que realicen ventas a crédito podrán cobrar como recargo de cobranza por pago tardío de cuotas

Art. 4.- Información trimestral.- Sin perjuicio de la información general que deben presentar al organismo de control, las compañías y sucursales a las que se refiere el artículo primero de esta resolución remitirán trimestralmente por vía electrónica a la Superintendencia de Compañías, luego del cierre de cada trimestre y dentro de los diez primeros días del

trimestre siguiente, la información que se establece a continuación, según aplique:

I. Información General

1. Denominación o razón social de la compañía y dirección domiciliaria.
2. Nombres del representante legal y otros administradores o apoderado local, y dirección domiciliaria.

II. Información común a las compañías emisoras de tarjetas de circulación restringida

1. Tipo de tarjetas emitidas (identificación, acumulación, consumo, descuento, crédito de casa comercial u otras similares de circulación restringida para adquisición de bienes o servicios en determinados establecimientos mercantiles).

2. Número de tarjeta habiente a la fecha del reporte, por cada tipo de tarjeta emitida, con el desglose de la siguiente información:

- i. Tarjetas activas.
- ii. Tarjetas en boletín.
- iii. Tarjetas en departamento legal.
- iv. Tarjetas canceladas.
- v. Tarjetas canjeadas.
- vi. Tarjetas inactivas.
- vii. Tarjetas pérdidas o robadas.

3. Costos de la tarjeta habiente:

- i. Costo de la tarjeta.
- ii. Costo por renovación de tarjeta.
- iii. Reposición de tarjeta por pérdida, robo o deterioro.
- iv. Costo de emisión de tarjeta adicional.
- v. Entrega de estado de cuenta al lugar que el cliente solicite.

III. Información común a las compañías que dentro del giro ordinario de sus negocios realizan ventas a crédito, de forma directa o través de tarjetas de crédito de circulación restringida.

1. Origen de los ingresos de la compañía o sucursal, especificando montos y porcentajes de ingresos que obtiene de la actividad principal y de sus actividades complementarias de financiamiento directo o ventas a crédito.

2. Costo nominal y efectivo del crédito expresado en términos de una tasa anual.

3. Valor total de cuentas por cobrar, concedido de forma directa o en tarjetas.

13. Pliego de recargos de cobranza por pago tardío de cuotas

4. Plazo promedio de las cuentas por cobrar, de forma directa o en tarjetas.

5. Morosidad de la cartera de crédito otorgado, de forma directa o en tarjetas.

6. Tipos de servicios prestados a clientes deudores o usuarios de tarjetas.

7. Pliego tarifario de servicios por uso de tarjetas o manejo del crédito.

8. Monto de recaudación por tarifas provenientes de la utilización de tarjetas o manejo del crédito.

9. Costos al deudor o tarjeta habiente:

- i. Reimpresión o copia de estado de cuenta.
- ii. Corte impreso de estado de cuenta.
- iii. Costo por envío de estado de cuenta a lugar que indique el cliente.
- iv. Interés de financiamiento e interés de mora.
- v. Costo por copia de recibo de pago.
- vi. Certificado por escrito de cuenta al día.
- vii. Referencias comerciales como deudor o tarjeta habiente.
- viii. Cheques devueltos y protestados.

IV. Información específica de las compañías emisoras de tarjetas de crédito de circulación restringida.

1. Cupo promedio de las tarjetas.
2. Costos de la tarjeta habiente:
 - i. Costo por copia de voucher.
 - ii. Pagos realizados en otras instituciones.

La información deberá remitirse dentro de los primeros diez días de enero, abril, julio y octubre, respectivamente.

Adicionalmente, las compañías deberán entregar cualquiera otra información que en cada caso particular requiera y notifique la Superintendencia de Compañías.

Las intendencias de control e intervención y las intendencias de compañías de Ambato, Cuenca, Portoviejo, Machala y Loja, según el caso, verificarán periódicamente la veracidad de la información remitida por estas compañías.

Art. 5.- Información al cliente o usuario.- En función de la transparencia de precios finales de bienes y servicios que se adquieren con tarjetas de consumo, descuento, crédito de casa comercial y otras similares de circulación restringida, conforme a los artículos 47 y 50 de la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor, las compañías mercantiles que emitan a sus clientes dichas tarjetas están obligadas a divulgar en sus anuncios publicitarios o información al cliente o usuario lo requerido en dicha ley y su reglamentación antes de formalizar cualquier transacción.

Art. 6.- Información al sector público.- La Dirección de Investigación y Estudios de la Superintendencia de Compañías procesará la información dispuesta en esta resolución y la remitirá al Banco Central del Ecuador, para los fines legales pertinentes.

Art. 7.- Sanción administrativa.- La Superintendencia de Compañías impondrá a las sociedades sometidas a su vigilancia y control que incumplan la disposición general segunda de la Ley de Regulación del Costo Máximo Efectivo del Crédito la multa prevista en dicha norma, la misma que será recaudada directamente o mediante el ejercicio de la potestad coactiva establecida en el Art. 451 de la Ley de Compañías.

El producto de esta multa se destinará al Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo y Becas - IECE, de conformidad con la Ley de Regulación del Costo Máximo Efectivo del Crédito.

Art. 8.- Delegación.- Se delega a los intendentes de Control e Intervención en la Oficina Matriz e Intendencia de Compañías de Quito, y a los intendentes de compañías de Cuenca, Ambato, Portoviejo, Machala y Loja

para que, con base en los antecedentes respectivos de verificación y control, impongan la multa señalada en el artículo anterior. Los funcionarios delegados para la recaudación de multas procederán de conformidad con las normas generales sobre la materia.

Art. 9.- Intervención, disolución y liquidación de compañías incumplidas.- El incumplimiento de las disposiciones legales señaladas en la presente resolución faculta al Superintendente de Compañías o a sus delegados para que, previo el procedimiento establecido en la Ley de Compañías, puedan declarar de oficio o a petición de parte la intervención de las compañías incumplidas de conformidad con lo dispuesto en el artículo 354 numeral quinto, en relación con el artículo 432 inciso quinto de la Ley de Compañías; o su disolución y liquidación por las causales previstas en los numerales 11 y 12 del artículo 361 de la misma ley.

Sin perjuicio de ello, si aparecieren hechos que pudieren ser punibles en el ámbito penal, la Superintendencia de Compañías remitirá el informe respectivo para conocimiento de la Fiscalía General del Estado de conformidad con lo que dispone la disposición general cuarta de la Ley de Regulación del Costo Máximo Efectivo del Crédito, en concordancia con el artículo 446 de la Ley de Compañías.

Capítulo III - Metodología de la investigación

3. Metodología

En este capítulo se determina el tipo de investigación utilizado, las técnicas y procedimientos aplicados con el propósito encontrar alternativas que mejoren el problema de estudio. Las técnicas empleadas se encuentran debidamente soportadas y poseen un historial de factibilidad en la búsqueda de resultados deseados.

3.1.1. Tipo de investigación

Esta investigación es de tipo descriptiva porque analiza y diagnostica la realidad crediticia de las empresas de Guayaquil que presentaron aumento de capital a Enero del 2014, para esto nos basamos en documentación publicada por la Superintendencia de Compañías.

Se procederá a describir el problema y la resolución del mismo de forma sistemática, identificando las características de la muestra y examinando minuciosamente la información recogida como base de la idea a defender.

3.1.2. Enfoque de la investigación

El enfoque de esta investigación mantiene una parte cualitativa, por cuanto utilizando métodos de medición se interpreta los resultados obtenidos en la implementación de controles del riesgo crediticio comercial, basados en los hechos históricos con los que se la efectúa.

Adicionalmente, posee una parte cuantitativa porque se requiere identificar los niveles de morosidad e indicadores financieros que afectan la cartera de crédito de las empresas comercializadoras; así como la realización de un análisis de recuperación de la cartera para evitar la provisión de incobrables.

3.1.3. Técnicas de investigación.

En la recolección y ordenamiento de información para la investigación se utilizaron las siguientes técnicas:

Técnicas de investigación documental: Se aplicó en la consulta de páginas web, libros, entrevistas, revistas, informes y notas de autores relacionados con la gestión administrativa del riesgo crediticio y las cuentas por cobrar.

Además, la elaboración de listas de cotejo de la información de datos públicos, revisión de documentos y análisis de los saldos de cartera por cobrar en las empresas seleccionadas para la investigación.

Se realizó entrevista y encuestas al personal del área contable y crédito de una empresa comercial anónima sobre el levantamiento de procesos e información del monitoreo de la cartera.

Adicionalmente, elaboramos fichas como herramientas de recopilación ordenada y analizada de la información.

De acuerdo a lo expuesto procederemos a indicar los conceptos de cada una de las técnicas a utilizadas:

Lista de cotejo: Elaboraremos un listado de aspectos a evaluar enfocado en objetivos específicos para determinar una calificación.

En otras palabras, es una herramienta de verificación y revisión de indicadores o ausencia de ellos.

Entrevista: Nos aporta con una comunicación interpersonal entre el investigador y el sujeto de estudio con el fin de obtener respuestas verbales de inquietudes sobre la investigación en estudio. Esta técnica nos permite el desenvolvimiento personal del entrevistado y refuerza las respuestas a las preguntas planteadas.

Encuestas: Para la recopilación de datos, con preguntas predeterminadas y respuestas específicas de la investigación en estudio. En esta técnica no existe comunicación interpersonal entre el investigador y los encuestados, nos permite abarcar un alto porcentaje de consultados obteniendo mayor número de respuestas.

Ficha de análisis: La utilizamos como una herramienta didáctica para organizar y recopilar analíticamente los resultados obtenidos en las muestras estudiadas.

Técnicas de investigación de campo: Se aplicaron tomando como referencia a un grupo de empresas medianas constituidas en la ciudad de Guayaquil, con aumentos de capital a Enero 2014 que proporcionaron información financiera desde el 2012 – 2014; utilizada en:

- Análisis de resultados de entrevistas y cuestionarios de la administración del Riesgo Crediticio
- Análisis de estados financieros por medio de las razones financieras.
- Análisis financiero de las cuentas por cobrar.
- Análisis de la cartera de clientes.
- Identificación de observaciones y recomendación de gestión.

3.1.4. Población y muestra

Población: Está conformada por las empresas de Guayaquil que presentaron aumento de capital a Enero del 2014 a la Superintendencia de Compañías 98 empresas.

Muestra: Para obtener una muestra representativa adecuada y válida, se elaboró la fórmula para el cálculo el tamaño de la muestra de poblaciones finitas, quedando como resultado la muestra con 9 empresas.

La fórmula para el cálculo del tamaño de la muestra de poblaciones finitas es el siguiente:

Dónde:

$$n = \frac{N * Z * p (1 - p)}{(N - 1)e^2 + Z^2 * p * (1 - P)}$$

n = el tamaño de la muestra.

N = tamaño de la población.

Z = El nivel de confianza indica la probabilidad de que los resultados de nuestra investigación sean ciertos 99% equivalente a 1.96

e = Límite aceptable de error muestral será de un 25%.

p: es la proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio. Este

dato es generalmente desconocido y se suele suponer que 0.5 que es la opción más segura.

A continuación el detalle de cálculo realizado:

$$n = \frac{N * Z * p * (1 - p)}{(N - 1)e^2 + Z^2 * p * (1 - P)}$$
$$n = \frac{98 * 1.96 * 0.50 * 0.50}{(98 - 1)0.09^2 + 1.96^2 * 0.50 * 0.50} \quad n = \frac{48.02}{5.822425} \quad n = 9$$

3.2. Análisis y resultados

Para la presentación del análisis y resultados obtenidos procedimos segmentarlo de acuerdo a las técnicas usadas, como primer orden la interpretación de criterios sobre recuperación de cartera mediante entrevista personal a la Oficial de Cobranzas de una de las principales comercializadoras de la ciudad de Guayaquil.

Posteriormente, presentamos los resultados totalizados de las encuestas realizadas al personal que labora en los Departamentos de Crédito y Cobranzas, los mismos que no se encuentran sectorizados por actividad comercial.

Finalmente, analizamos los estados financieros de comercializadoras activas presentados a Diciembre del 2014 a la Superintendencia de Compañías.

3.2.1. Análisis Financiero - Cuentas por cobrar

El propósito de esta investigación está enmarcada a analizar y determinar la relevancia de los controles sobre el riesgo crediticio, realizando un estudio financiero en el impacto en las cuentas contables que interviene en las cuentas por cobrar.

En base a las 9 compañías determinadas en la muestra, procederemos a realizar la validación expuesta, cabe indicar que las empresas seleccionadas se encuentran categorizadas entre grandes y medianas empresas que superan el millón de activos para poder obtener balances más precisos, a continuación el detalle:

Tabla N° 3 Empresas analizadas

N°	COMPAÑÍA	RUC	ACTIVIDAD
1	CENTRO ACERO S.A. ACEROSA	992169982001	VENTA AL POR MAYOR DE HIERRO Y ACERO COMUNES
2	SIQUALITY S.A.	992339055001	VENTA Y PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS PESQUEROS EN TODAS LAS FASES
3	HACEB DEL ECUADOR S.A	992396849001	VENTA AL POR MAYOR DE APARATOS DE RADIO, TELEVISION Y ARTEFACTOS DEL HOGAR
4	NEW YORKER S.A.	990018855001	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS
5	PRIME LABORATORIO PRILAB S.A	991316043001	VENTA AL POR MAYOR DE ALIMENTOS PARA LA ACUACULTURA
6	SEWI S.A.	992209682001	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE APARATOS ELECTRICOS Y ELECTRONICOS, INCLUSO PARTES Y PIEZAS
7	DISTRIBUIDORA IMPORTADORA DIPOR S.A.	990789061001	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ALIMENTOS
8	DINADEC S.A.	992526742001	VENTA AL POR MAYOR DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS, INCLUSO EL ENVASADO DE VINO A GRANEL SIN TRANSFORMACIÓN.
9	TROPICALFRUIT EXPORT S.A.	992451467001	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE FRUTAS

La información de las empresas que sirvieron de muestra a la investigación se resume en fichas de análisis, desglosando la medición de su posicionamiento en el mercado, la calidad de su cartera y la liquidez que mantuvo durante el año 2014 cada empresa seleccionada, determinando sus cuentas por cobrar y la situación de la cartera.

N° 1 Centro Acero S.A. Acerosa

Empresa dedicada a la comercialización de metales, hierros y aceros importados o fabricados desde 16 de julio del 2011, calificado como “GRANDE”, se mantiene posicionada en el mercado por su trayectoria.

Factor de Gestión

Al término del periodo 2014 la compañía mantenía el siguiente desglose en su cartera por cobrar

Tabla N° 4 Detalle de la Cuentas por Cobrar de Centro Acero S.A.

Centro Acero S.A. Acerosa
Al 31 de Diciembre del 2014

Detalle		Monto
Cartera de Clientes	\$	243.938,00
Clientes Relacionados	\$	116.148,00
Suman	\$	360.086,00
Provisión de cuentas por cobrar	\$	(51.521,00)
Total	\$	308.565,00

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Podemos visualizar que al término del periodo el **32%** de su cartera por cobrar se mantenía en las empresas relacionadas, por lo que su provisión de incobrables es bajo, por la confianza de la cobrabilidad. Su estimación de incobrabilidad se basa en la evaluación financiera de sus clientes, la historia y antigüedad de saldos.

Adicionalmente identificados en sus estados financieros que mantiene intereses ganados por desviación de cobranza, por lo que genera indicios de que mantiene una cartera no mayor a 60 días.

A continuación los indicadores financieros de gestión:

Tabla N° 5 Análisis Centro Acero S.A. Acerosa

Centro Acero S.A. Acerosa
Al 31 de Diciembre del 2014

Indicadores de Gestión	Fórmula	Concepto	Cálculo	Días / %	Resultado
1. Rotación de Cartera	Ventas / Cuentas por cobrar	Determina el tiempo en que las cuentas por cobrar logran convertirse en efectivo	$\$4'624,658,00 / \$308,565,00$	24 Días	14,99
2. Rotación de Activo Fijo	Ventas / Activo Fijo	Identifica la eficiencia de la gestión de activos fijos en base a su productividad	$\$4'624,658,00 / \$1'804715,00$	140 días	2,56
3. Rotación de Ventas	Ventas / Activo Total	Efectividad de la administración total de activos sobre la productividad	$\$4'624,658,00 / 4'477,668,00$	350 días	1,03
4. Periodo medio de cobranza	$(\text{Cuentas por cobrar} * 365) / \text{Ventas}$	Refleja el número de días que las cuentas por cobrar se encuentran en circulación	$(\$308,565,00 * 365) / \$4'624,658,00$	24 días	24,35
5. Periodo medio de pago	$(\text{Cuentas y documentos por pagar} * 365) / \text{Compras}$	Determina los días de frecuencia de pagos a proveedores, este indicador se encuentra relacionado a los factores de liquidez y recuperación de cartera	$(\$560,668,00 * 365) / \$2'620,666,00$	22 días	78,09
6. Impacto Gastos Administrativos y Ventas	Gastos Administrativos y Ventas / Ventas	Identifica la participación de los gastos en ventas sobre la ventas	$\$1'138,554,00 / \$4'624,658,00$	25%	0,25
7. Impacto de Carga Financiera	Gastos Financieros / Ventas	Identifica la participación de los gastos financieros sobre la ventas	$\$32,685,00 / \$4'624,658,00$	0,71%	0,00706755

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

De acuerdo a los ratios presentados, podemos determinar que existe una buena administración de su capital de trabajo, demostrado en la alta rotación de sus activos y cartera.

Sin embargo, visualizamos que los porcentajes de participación de gastos de ventas y financieros se encuentran al límite de su intervención, por lo que es necesario que la empresa tome medidas para la reducción del mismo.

Factores de Liquidez

Procedimos a validar los índices de liquidez de la compañía para determinar su capacidad de enfrentamiento a sus obligaciones a corto y largo plazo, el resultado de este indicador está directamente ligado a la gestión de cobranza de sus ventas y la efectividad de la administración de sus recursos para su operatividad.

Tabla N° 6 Cuadros de Factores de Liquidez – Centro Acero S.A.

Indicadores de Gestión	Fórmula	Concepto	Cálculo	Resultado
1. Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	Determinar la capacidad de enfrentar las obligaciones a corto plazo	\$2'369,948,00 / \$1'257,478,00	1,88
2. Prueba Ácida	Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente	Determinar la capacidad de enfrentar las obligaciones a corto plazo sin vender su mercadería	(\$2'369,948,00 - \$ 1,902,345,00) / \$1'257,478,00	0,37

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

De acuerdo a lo expuesto, podemos determinar el resultado del que por cada dólar que debe la empresa tiene \$1.88 dólares para cubrir; sin embargo en revisión a su prueba ácida no podría cubrir sus obligaciones.

N° 2 Siquality S.A.

Empresa dedicada a la comercialización al por mayor y menor de harina y aceite de pescado, mantiene su propio centro de almacenaje para el mejoramiento de localidad de producto. Con 12 años en el mercado se ha posesionado en la venta de este tipo de productos agrícolas, ha extendido sus ventas e incluso servicios a países como Colombia Venezuela y Perú.

Factor de Gestión

Al término del periodo 2014 la compañía mantenía el siguiente desglose en su cartera por cobrar.

Tabla N° 7 Detalle de la Cuentas por Cobrar de Siquality S.A.

Siquality S.A.
Al 31 de Diciembre del 2014

Detalle	Monto
Cartera de Clientes	\$ 673.185,00
Alimentos Finca	\$ 64.200,00
Empacadora Grupo Granmar S.A.	\$ 166.029,00
Avícola Oro	\$ 163.683,00
Ecuadpremex S.A.	\$ 22.886,00
Antiotrading Perú	\$ 15.855,00
Dibar	\$ 34.379,00
Molinos Champions	\$ 54.733,00
Kohyo Co.	\$ 59.800,00
Contegral	\$ 64.200,00
Aqua Link	\$ 27.120,00
Cuentas a empleados	\$ 30.671,00
Otras cuentas por cobrar	\$ 2.366,00
Suman	\$ 706.222,00
Provisión de cuentas por cobrar	\$ -
Total	\$ 706.222,00

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Nota: La empresa no realizó provisión de cuentas incobrables porque considera que toda su cartera es recuperable.

Podemos visualizar que al término del periodo el 49% de su cartera por cobrar se mantiene concentrada en 2 compañías pertenecientes a grupos poseionados en el mercado. Su estimación crediticia se basa en la evolución de sus relaciones comerciales ya que se observó indicios de administración de riesgos crediticios.

A continuación los indicadores financieros de gestión:

Tabla N° 8 Análisis Siquality S.A.

Siquality S.A.

Al 31 de Diciembre del 2014

Indicadores de Gestión	Fórmula	Concepto	Cálculo	Días / %	Resultado
1. Rotación de Cartera	Ventas / Cuentas por cobrar	Determina el tiempo en que las cuentas por cobrar logran convertirse en efectivo	\$18'178,688,00 / \$706,222,00	14 Días	25,74
2. Rotación de Activo Fijo	Ventas / Activo Fijo	Identifica la eficiencia de la gestión de activos fijos en base a su productividad	\$18'178,688,00 / \$515,716,00	10 días	35,25
3. Rotación de Ventas	Ventas / Activo Total	Efectividad de la administración total de activos sobre la productividad	\$18'178,688,00 / \$3'112,990,00	61 días	5,84
4. Periodo medio de cobranza	(Cuentas por cobrar *365)/Ventas	Refleja el número de días que las cuentas por cobrar se encuentran en circulación	(\$706,222,00 * 365) / \$18'178,688,00	14 días	14,18
5. Periodo medio de pago	(Cuentas y documentos por pagar *365)/Compras	Determina los días de frecuencia de pagos a proveedores, este indicador se encuentra relacionado a los factores de liquidez y recuperación de cartera	(\$518,284,00 * 365) / \$16'785,150,00	11 días	11,27
6. Impacto Gastos Administrativos y Ventas	Gastos Administrativos y Ventas / Ventas	Identifica la participación de los gastos en ventas sobre la ventas	\$926,022,00 / \$18'178,688,00	5%	0,05
7. Impacto de Carga Financiera	Gastos Financieros / Ventas	Identifica la participación de los gastos financieros sobre la ventas	\$39,530,00 / \$18'178,688,00	0,22%	0,00

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

De acuerdo a los ratios presentados, podemos determinar que aunque la recuperación de su cartera no es superior a 30 días si deben mejorar le eficiencia de la recuperación de cartera implementado controles y provisionando su cartera pues su rotación no es alta. Respecto a la administración de sus recursos visualizamos que falta mejorar la su eficiencia en la operatividad. Aunque sus noveles de gastos se encuentran aceptables.

Factores de Liquidez

Procedimos a validar los índices de liquidez de la compañía para determinar su capacidad de enfrentamiento a sus obligaciones a corto y largo plazo, el resultado de este indicador está directamente ligado a la gestión de cobranza de sus ventas y la efectividad de la administración de sus recursos para su operatividad.

Tabla 9 Cuadros de Factores de Liquidez – Siquality S.A.

Indicadores de Gestión	Fórmula	Concepto	Cálculo	Resultado
1. Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	Determinar la capacidad de enfrentar las obligaciones a corto plazo	$\$2'572,521,00 / \$700,167,00$	3,67
2. Prueba Ácida	Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente	Determinar la capacidad de enfrentar las obligaciones a corto plazo sin vender su mercadería	$(\$2'572,521,00 - \$1'145,751,00) / \$700,167,00$	2,04

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

De acuerdo a lo expuesto, podemos determinar el resultado de sus índices de liquidez se encuentran satisfactorios, por lo que indica el cuidado que mantienen en el margen de sus obligaciones.

N° 3 Haceb del Ecuador S.A

Empresa dedicada a la comercialización al por mayor de electrodomésticos, posesionadas como la N°1 del país con accionistas extranjeros constituida desde el 3 de febrero del 2005. Debido a las medidas tomadas por el Gobierno en las importaciones la empresa ha adaptado a la restricción de importaciones que se encuentran a un 30%.

Factor de Gestión

Al término del periodo 2014 la compañía mantenía el siguiente desglose en su cartera por cobrar.

Tabla N° 10 Detalle de la Cuentas por Cobrar de Haceb del Ecuador S.A.

Haceb del Ecuador S.A
Al 31 de Diciembre del 2014

Detalle		Monto
Cartera de Clientes	\$	5.417.856,00
Otras cuentas por cobrar	\$	16.940,00
Suman	\$	5.434.796,00
Provisión de cuentas por cobrar	\$	(771.618,00)
Total	\$	4.663.178,00

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

El control de su cartera se encuentra monitoreada con un otorgamiento de 180 días de plazo, no se mantiene cobro de intereses; sin embargo miden su costo amortizado y el control en el nivel de descuentos.

Cabe indicar que la empresa mantiene un 87% de ventas al contado con un crédito promedio de 90 días. Para el otorgamiento crediticio la empresa ha optado por la evaluación del historial crediticio y la respectiva calificación para mitigar el riesgo de pérdida financiera

Tabla N° 11 Detalle de la Maduración de la Cartera de clientes de Haceb del Ecuador S.A.

Desglose	Monto	Provisión
Por vencer	\$ 3.673.699,00	\$ -
1-30 días	\$ 711.928,00	\$ -
31-60 días	\$ 89.740,00	\$ -
61-90 días	\$ 76.967,00	\$ -
91-120 días	\$ 65.906,00	\$ -
121-360 días	\$ 27.998,00	\$ -
más de 360 días	\$ 771.618,00	\$ 771.618,00
SUMAN	\$ 5.417.856,00	\$ 771.618,00

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

La empresa mantiene indicios de castigos de cartera y actualmente mantiene provisionada su cartera con una maduración superior al año.

De acuerdo a los ratios presentados, podemos determinar que aunque mantiene un alto porcentaje de venta a crédito, la rotación de su cartera es muy alta. Mantiene una eficiente administración de sus activos fijos y totales.

Deben de mejorar sus periodos de cobranzas ya que superan los 120 días, cabe indicar que esto afecta al pago de sus proveedores. Los gastos en ventas deben de ser disminuidos considerablemente (- 20 %); sus gastos financieros se encuentran razonables.

A continuación los indicadores financieros de gestión:

Tabla N° 12 Análisis de Haced del Ecuador S.A

Haced del Ecuador S.A
Al 31 de Diciembre del 2014

Indicadores de Gestión	Fórmula	Concepto	Cálculo	Días / %	Resultado
1. Rotación de Cartera	Ventas / Cuentas por cobrar	Determina el tiempo en que las cuentas por cobrar logran convertirse en efectivo	\$13'810,892,00 / \$4'663,178,00	121 días	2,96
2. Rotación de Activo Fijo	Ventas / Activo Fijo	Identifica la eficiencia de la gestión de activos fijos en base a su productividad	\$13'810,892,00 / \$855,742,00	22 día	16,14
3. Rotación de Ventas	Ventas / Activo Total	Efectividad de la administración total de activos sobre la productividad	\$13'810,892,00 / \$11'609,087	302 días	1,19
4. Periodo medio de cobranza	(Cuentas por cobrar *365)/Ventas	Refleja el número de días que las cuentas por cobrar se encuentran en circulación	(\$4'663,178,00 * 365) / \$13'810,892,00	123 días	123,24
5. Periodo medio de pago	(Cuentas y documentos por pagar *365)/Compras	Determina los días de frecuencia de pagos a proveedores, este indicador se encuentra relacionado a los factores de liquidez y recuperación de cartera	(\$2'722,827,00 * 365) / \$10'819,951,00	92 días	91,85
6. Impacto Gastos Administrativos y Ventas	Gastos Administrativos y Ventas /Ventas	Identifica la participación de los gastos en ventas sobre la ventas	\$2'128,115,00 / \$13'810,892,00	15%	0,15
7. Impacto de Carga Financiera	Gastos Financieros /Ventas	Identifica la participación de los gastos financieros sobre la ventas	\$196,357,00 / \$13'810,892,00	1%	0,01

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Factores de Liquidez

Procedimos a validar los índices de liquidez de la compañía para determinar su capacidad de enfrentamiento a sus obligaciones a corto y largo plazo, el resultado de este indicador está directamente ligado a la gestión de cobranza de sus ventas y la efectividad de la administración de sus recursos para su operatividad.

Tabla N° 13 Cuadros de Factores de Liquidez – Haceb del Ecuador S.A.

Indicadores de Gestión	Fórmula	Concepto	Cálculo	Resultado
1. Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	Determinar la capacidad de enfrentar las obligaciones a corto plazo	\$10'714,556,00 / \$9'227,044,00	1,16
2. Prueba Ácida	Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente	Determinar la capacidad de enfrentar las obligaciones a corto plazo sin vender su mercadería	(\$10'714,556,00 - \$ 4'519,439,00) / \$1'257,478,00	4,93

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

De acuerdo a lo expuesto, podemos determinar el resultado de sus índices de liquidez que se encuentran satisfactorios, por lo que indica el cuidado que mantienen en el margen de sus obligaciones.

N° 4 New Yorker S.A.

Empresa dedicada a la importación, fabricación y comercialización de productos farmacéuticos, cosméticos, higiénicos y hospitalarios. Constituida el 30 de noviembre del 1993.

Factor de Gestión

Al término del periodo 2014 la compañía mantenía el siguiente desglose en su cartera por cobrar

La Alta gerencia de la compañía es responsable de gestionar su riesgo crediticio, en base a políticas y podrecimientos para la concesión y seguimiento de cupo crediticio.

Tabla N° 14 Detalle de la Cuentas por Cobrar de New York S.A.

New Yorker S.A.
Al 31 de Diciembre del 2014

Detalle		Monto
Cartera de Clientes	\$	488.212,00
Otras cuentas por cobrar	\$	24.845,00
Suman	\$	513.057,00
Provisión de cuentas por cobrar	\$	(48.821,00)
Total	\$	464.236,00

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

De acuerdo a lo expuesto podemos determinar que sus saldos en la cartera por cliente se encuentran provisionada en su totalidad, de acuerdo al porcentaje determinado en las normas contables.

Tabla N° 15 Detalle de la Maduración de la Cartera de Clientes de New York S.A.

Desglose de la Cartera de clientes	Monto
0-30 días	\$ 297.835,00
31-60 días	\$ 130.544,00
61-90 días	\$ 49.222,00
más de 90 días	\$ 10.611,00
SUMAN	\$ 488.212,00

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

A continuación los indicadores financieros de gestión:

Tabla N° 16 Análisis de New Yorker S.A.

New Yorker S.A.
Al 31 de Diciembre del 2014

Indicadores de Gestión	Fórmula	Concepto	Cálculo	Días / %	Resultado
1. Rotación de Cartera	Ventas / Cuentas por cobrar	Determina el tiempo en que las cuentas por cobrar logran convertirse en efectivo	$\$6'610,851,00 / \$464,236,00$	25 Días	14,24
2. Rotación de Activo Fijo	Ventas / Activo Fijo	Identifica la eficiencia de la gestión de activos fijos en base a su productividad	$\$6'610,851,00 / \$4'023,211,00$	219 días	1,64
3. Rotación de Ventas	Ventas / Activo Total	Efectividad de la administración total de activos sobre la productividad	$\$6'610,851,00 / \$9'395,379,00$	512 días	0,70
4. Periodo medio de cobranza	$(\text{Cuentas por cobrar} * 365) / \text{Ventas}$	Refleja el número de días que las cuentas por cobrar se encuentran en circulación	$(\$464,236,00 * 365) / \$6'610,851,00$	26 días	25,63
5. Periodo medio de pago	$(\text{Cuentas y documentos por pagar} * 365) / \text{Compras}$	Determina los días de frecuencia de pagos a proveedores, este indicador se encuentra relacionado a los factores de liquidez y recuperación de cartera	$(\$680,672,00 * 365) / \$3'957,892,00$	63 días	62,77
6. Impacto Gastos Administrativos y Ventas	Gastos Administrativos y Ventas / Ventas	Identifica la participación de los gastos en ventas sobre la ventas	$\$107,916,00 / \$6'610,851,00$	2%	0,02
7. Impacto de Carga Financiera	Gastos Financieros / Ventas	Identifica la participación de los gastos financieros sobre la ventas	$\$16,596,00 / \$6'610,851,00$	0,25%	0,0025

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

De acuerdo a los ratios presentados, podemos determinar que la recuperación de la cartera se encuentra razonable, su eficiencia en la administración de recursos fijos y totales, se deben de mejorar los periodos de cobranzas aunque no superen los 30 días; mantiene una alta brecha del periodo de pago. Los gastos de venta y financieros se encuentran razonables en cuanto a sus ingresos ordinarios.

Factores de Liquidez

Procedimos a validar los índices de liquidez de la compañía para determinar su capacidad de enfrentamiento a sus obligaciones a corto y largo plazo, el resultado de este indicador está directamente ligado a la gestión de cobranza de sus ventas y la efectividad de la administración de sus recursos para su operatividad.

Tabla N° 17 Cuadros de Factores de Liquidez – New York

Indicadores de Gestión	Fórmula	Concepto	Cálculo	Resultado
1. Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	Determinar la capacidad de enfrentar las obligaciones a corto plazo	$\$2'027,021,00 / \$1'210,992,00$	1,67
2. Prueba Ácida	Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente	Determinar la capacidad de enfrentar las obligaciones a corto plazo sin vender su mercadería	$(\$2'027,021,00 - \$1,184,622,00) / \$1'210,992,00$	0,7

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

De acuerdo a lo expuesto, podemos determinar el resultado de sus índices de liquidez deben ser mejorados ya que sus índices de acidez identifican que no pueden enfrentar sus obligaciones con la exclusión de su mercadería.

N° 5 Prime Laboratorio Prilab S.A

Empresa dedicada a la comercialización a la venta al por mayor de alimentos para la acuicultura como son: artemia, shrimp, mackay vitamina c entre otros y venta al por mayor y menor de equipos de acuicultura a nivel nacional, mantiene varias sucursales desarrolladas por más de 20 años en el mercado.

Factor de Gestión

Al término del periodo 2014 la compañía mantenía el siguiente desglose en su cartera por cobrar.

El saldo de sus cuentas por cobrar al 31 de diciembre del 2014 es el siguiente:

Tabla N° 18 Detalle de la Cuentas por Cobrar de Prime Laboratorios Prilab S.A.

Prime Laboratorio Prilab S.A Al 31 de Diciembre del 2014

Detalle		Monto
Cartera de Clientes	\$	1.696.904,00
Deudores por garantías postfechadas	\$	423.266,00
Otras cuentas por cobrar	\$	46.601,00
Suman	\$	2.166.771,00
Provisión de cuentas por cobrar	\$	(49.703,00)
Total	\$	2.117.068,00

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

De acuerdo a lo expuesto podemos determinar que sus saldos en la cartera por cliente, como política de recaudación la empresa mantiene el mecanismo de la captación de cheques posfechados para salvaguardar su cobranza, manteniendo un crédito no mayor a 180 días sin intereses

A continuación los indicadores financieros de gestión:

Tabla N° 19 Análisis de Prime Laboratorio Prilab S.A

Prime Laboratorio Prilab S.A

Al 31 de Diciembre del 2014

Indicadores de Gestión	Fórmula	Concepto	Cálculo	Días / %	Resultado
1. Rotación de Cartera	Ventas / Cuentas por cobrar	Determina el tiempo en que las cuentas por cobrar logran convertirse en efectivo	\$10'726,066,00 / \$2'117,068,00	71 Día	5,07
2. Rotación de Activo Fijo	Ventas / Activo Fijo	Identifica la eficiencia de la gestión de activos fijos en base a su productividad	\$10'726,066,00 / \$1'990,087,00	67 Día	5,39
3. Rotación de Ventas	Ventas / Activo Total	Efectividad de la administración total de activos sobre la productividad	\$10'726,066,00 / \$7'777,915,00	261 días	1,38
4. Periodo medio de cobranza	(Cuentas por cobrar *365)/Ventas	Refleja el número de días que las cuentas por cobrar se encuentran en circulación	(\$2'117,068,00 * 365) / \$10'726,066,00	72 días	72,04
5. Periodo medio de pago	(Cuentas y documentos por pagar *365)/Compras	Determina los días de frecuencia de pagos a proveedores, este indicador se encuentra relacionado a los factores de liquidez y recuperación de cartera	(\$3'801,986,00 * 365) / \$6'428,748,00	215 días	215,86
6. Impacto Gastos Administrativos y Ventas	Gastos Administrativos y Ventas /Ventas	Identifica la participación de los gastos en ventas sobre la ventas	\$3'376,292,00 / \$10'726,066,00	31%	0,31
7. Impacto de Carga Financiera	Gastos Financieros /Ventas	Identifica la participación de los gastos financieros sobre la ventas	\$27,950,00 / \$10'726,066,00	0,26%	0,0026

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

De acuerdo a los ratios presentados, podemos determinar que aunque mantiene una alta rotación de 71 días de su cartera por cobrar el promedio de pago es muy alto con 72 días de cobro de la cartera. Existe un gran apalancamiento por los proveedores en la producción ya que sus niveles de pagos superan los 6 meses de emisión de las compras. Sus gastos financieros y de producción deben ser disminuidos con un mínimo del 10%.

Factores de Liquidez

Procedimos a validar los índices de liquidez de la compañía para determinar su capacidad de enfrentamiento a sus obligaciones a corto y largo plazo, el resultado de este indicador está directamente ligado a la gestión de cobranza de sus ventas y la efectividad de la administración de sus recursos para su operatividad.

Tabla N° 20 Cuadros de Factores de Liquidez – Prime Laboratorios Prilab S.A.

Indicadores de Gestión	Fórmula	Concepto	Cálculo	Resultado
1. Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	Determinar la capacidad de enfrentar las obligaciones a corto plazo	$\$5'213,579,00 / \$4'156,685,00$	1,25
2. Prueba Ácida	Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente	Determinar la capacidad de enfrentar las obligaciones a corto plazo sin vender su mercadería	$(\$5'213,579,00 - \$2'682,686,00) / \$4'156,685,00$	0,61

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

De acuerdo a lo expuesto, podemos determinar el resultado de sus índices de liquidez deben ser mejorados ya que sus índices de acidez identifican que no pueden enfrentar sus obligaciones con la exclusión de su mercadería.

N° 6 Sewi S.A.

Empresa dedicada a la importación y comercialización de aparatos y equipos de uso doméstico, creada el 14 de junio del 2001.

Factor de Gestión

Al término del periodo 2014 la compañía mantenía el siguiente desglose en su cartera por cobrar.

El saldo de sus cuentas por cobrar al 31 de diciembre del 2014 es el siguiente:

Tabla N° 21 Detalle de la Cuentas por Cobrar de Sewi S.A.

Sewi S.A.	
Al 31 de Diciembre del 2014	
Detalle	Monto
Cartera de Clientes	\$ 2.335.788,00
Factoring	\$ 615.574,00
Otras cuentas por cobrar	\$ 5.597,00
Suman	\$ 2.956.959,00
Provisión de cuentas por cobrar	\$ (85.451,00)
Total	\$ 2.871.508,00

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Presenta una cartera por cobrar razonable, mantiene sus estimaciones de cobranza dudosa de acuerdo a los parámetros establecidos por la Gerencia de la Compañía. Como mecanismo de control creditico se evalúan a los clientes respecto a su liquidez y solvencia antes de otorgar el cupo de crédito, revisión de historial crediticio y referencias bancarias. En caso de mantener factores desfavorables para el crédito se lo categoriza como cliente prepago.

A continuación los indicadores financieros de gestión:

Tabla N° 22 Análisis de Sewi S.A.

Sewi S.A.

Al 31 de Diciembre del 2014

Indicadores de Gestión	Fórmula	Concepto	Cálculo	Días / %	Resultado
1. Rotación de Cartera	Ventas / Cuentas por cobrar	Determina el tiempo en que las cuentas por cobrar logran convertirse en efectivo	\$12'990,018,00 / \$2'871,508,00	80 Días	4,52
2. Rotación de Activo Fijo	Ventas / Activo Fijo	Identifica la eficiencia de la gestión de activos fijos en base a su productividad	\$12'990,018,00 / \$59,193,00	2 Días	219,45
3. Rotación de Ventas	Ventas / Activo Total	Efectividad de la administración total de activos sobre la productividad	\$12'990,018,00 / \$9'616,740,00	267 días	1,35
4. Periodo medio de cobranza	(Cuentas por cobrar *365)/Ventas	Refleja el número de días que las cuentas por cobrar se encuentran en circulación	(\$2'871,508,00* 365) / \$12'990,018,00	81 días	80,69
5. Periodo medio de pago	(Cuentas y documentos por pagar *365)/Compras	Determina los días de frecuencia de pagos a proveedores, este indicador se encuentra relacionado a los factores de liquidez y recuperación de cartera	(\$4'835,982,00 * 365) / \$10'061,500,00	175 días	175,43
6. Impacto Gastos Administrativos y Ventas	Gastos Administrativos y Ventas /Ventas	Identifica la participación de los gastos en ventas sobre la ventas	\$ 2'795,634,00/ \$12'990,018,00	22%	0,22
7. Impacto de Carga Financiera	Gastos Financieros /Ventas	Identifica la participación de los gastos financieros sobre la ventas	\$ 0,00/ \$12'990,018,00	0,00%	0

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

De acuerdo a los ratios presentados, presentan una buena administración de sus activos en la productividad, en cuando a la gestión de la cartera por cobrar mantiene un periodo promedio de cobranzas de 81 días, sus pagos a proveedores son muy altos por 175 días. Los gastos de ventas representan el 22% sobre sus ventas.

Factores de Liquidez

Procedimos a validar los índices de liquidez de la compañía para determinar su capacidad de enfrentamiento a sus obligaciones a corto y largo plazo, el resultado de este indicador está directamente ligado a la gestión de cobranza de sus ventas y la efectividad de la administración de sus recursos para su operatividad.

Tabla N° 23 Cuadros de Factores de Liquidez –Sewi S.A.

SEWI S.A.

Al 31 de Diciembre del 2014

Indicadores de Gestión	Fórmula	Concepto	Cálculo	Resultado
1. Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	Determinar la capacidad de enfrentar las obligaciones a corto plazo	$\$9'549,487,00 / \$5'811,936,00$	1,64
2. Prueba Ácida	Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente	Determinar la capacidad de enfrentar las obligaciones a corto plazo sin vender su mercadería	$(\$9'549,487,00 - \$5'363,890,00) / \$5'811,936,00$	0,72

De acuerdo a lo expuesto, podemos determinar el resultado de sus índices de liquidez deben ser mejorados ya que sus índices de acidez identifican que no pueden enfrentar sus obligaciones con la exclusión de su mercadería.

N° 7 Distribuidora Importadora Dipor S.A.

Empresa constituida en el año 1985, dedicada a la importación y comercialización de productos alimenticios refrigerados, lácteos y artículos de plásticos. Pertenece al grupo económico Holding Tonicorp S.A. Posesionada en el segmento comercial y listada en la Bolsa de Valores.

Factor de Gestión

Al término del periodo 2014 la compañía mantenía el siguiente desglose en su cartera por cobrar.

El saldo de sus cuentas por cobrar al 31 de diciembre del 2014 es el siguiente:

Tabla N° 24 Detalle de la Cuentas por Cobrar de Distribuidora Importadora Dipor S.A.

Distribuidora Importadora Dipor S.A.	
Al 31 de Diciembre del 2014	
Detalle	Monto
Cartera de Clientes	\$ 22.312.065,00
Suman	\$ 22.312.065,00
Provisión de cuentas por cobrar	\$ (1.217.913,00)
Total	\$ 21.094.152,00

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

**Tabla N° 25 Detalle de la Maduración de las Cuentas por Cobrar
Distribuidora Importadora Dipor S.A.**

Maduración	Monto
1-30 días	\$ 18.930.215,00
31-60 días	\$ 1.512.150,00
61-90 días	\$ 320.303,00
91-120 días	\$ 121.296,00
121-360 días	\$ 78.916,00
más de 360 días	\$ 1.349.185,00
SUMAN	\$ 22.312.065,00

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Presenta una cartera por cobrar razonable, en parte a que el 81% de sus ventas se realizan entre relacionadas, proporcionando un alto nivel de confianza en su cobrabilidad. Su cartera por cobrar maneja un plazo crediticio de 60 días sin generación de intereses. Adicionalmente mantiene entre sus compañías relacionadas convenios comerciales abarcando abastecimiento de mercadería y condiciones de pago.

La compañía mantiene políticas de crédito que abarcan límites evaluación y aceptación de concesión crediticia, revisiones periódicas de solvencia de clientes, aceptación de garantías comportamiento de pago y deterioro de la cobranza.

Adicionalmente, la compañía mantiene calificada y segmentada para mejorar la administración de su cartera. Los límites se establecen de acuerdo a la capacidad evaluada de cada cliente. A continuación los indicadores financieros de gestión

Tabla N° 26 Análisis de Distribuidora Importadora Dipor S.A.

Distribuidora Importadora Dipor S.A.

Al 31 de Diciembre del 2014

Indicadores de Gestión	Fórmula	Concepto	Cálculo	Días / %	Resultado
1. Rotación de Cartera	Ventas / Cuentas por cobrar	Determina el tiempo en que las cuentas por cobrar logran convertirse en efectivo	\$317,426,191,00/ \$21'094,152,00	24 Día	15,05
2. Rotación de Activo Fijo	Ventas / Activo Fijo	Identifica la eficiencia de la gestión de activos fijos en base a su productividad	\$317,426,191,00/ \$23'790,151,00	27 días	13,34
3. Rotación de Ventas	Ventas / Activo Total	Efectividad de la administración total de activos sobre la productividad	\$317,426,191,00/ \$62'986,797,00	71 días	5,04
4. Periodo medio de cobranza	(Cuentas por cobrar *365)/	Refleja el número de días que las cuentas por cobrar se encuentran en circulación	(\$21'094,152,00* 365) / \$317,426,191,00	81 días	80,69
5. Periodo medio de pago	(Cuentas y documentos por	Determina los días de frecuencia de pagos a proveedores, este indicador se encuentra relacionado a los factores de liquidez y recuperación de cartera	(\$38'036,912,00 * 365) / \$266'349,486,00	52 días	52,13
6. Impacto Gastos Administrativos y Ventas	Gastos Administrativos y V	Identifica la participación de los gastos en ventas sobre la ventas	\$ 44'934,415,00/ \$317,426,191,00	14%	0,14
7. Impacto de Carga Financiera	Gastos Financieros /Ventas	Identifica la participación de los gastos financieros sobre la ventas	\$ 1'262,188,00/ \$317,426,191,00	0,40%	0,00

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

De acuerdo a los ratios presentados, presentan una buena administración de sus activos en la productividad, en cuando a la gestión de la cartera por cobrar mantiene un periodo promedio de cobranzas de 81 días no compensan los 52 días del pago promedio a proveedores. Los gastos de ventas representan el 14% sobre sus ventas.

Factores de Liquidez

Procedimos a validar los índices de liquidez de la compañía para determinar su capacidad de enfrentamiento a sus obligaciones a corto y largo plazo, el resultado de este indicador está directamente ligado a la gestión de cobranza de sus ventas y la efectividad de la administración de sus recursos para su operatividad.

Tabla N° 27 Cuadros de Factores de Liquidez-Distribuidora Importadora Dipor S.A.

DISTRIBUIDORA IMPORTADORA DIPOR
Al 31 de Diciembre del 2014

38036912
44934415

Indicadores de Gestión	Fórmula	Concepto	Cálculo	Resultado
1. Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	Determinar la capacidad de enfrentar las obligaciones a corto plazo	$\$38'741,575,00 / \$48'998,078,00$	0,79
2. Prueba Ácida	Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente	Determinar la capacidad de enfrentar las obligaciones a corto plazo sin vender su	$(\$38'741,575,00 - \$ 12'441,125,00) / \$48'998,078,00$	0,54

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

De acuerdo a lo expuesto, podemos determinar el resultado de sus índices de liquidez deben ser mejorados ya que sus índices de acidez identifican que no pueden enfrentar sus obligaciones con la exclusión de su mercadería.

N° 8 Dinadec S.A.

Empresa constituida el 9 de agosto del 2007 con capital extranjero, esta compañía se dedica a la venta al por mayor de bebidas alcohólicas, forma parte del grupo SADMILLER, en donde forman parte empresas de prestigio en el mercado ecuatoriano como Cervecería Nacional S.A.

Factor de Gestión

Al término del periodo 2014 la compañía mantenía el siguiente desglose en su cartera por cobrar.

El saldo de sus cuentas por cobrar al 31 de diciembre del 2014 es el siguiente:

Tabla N° 28 Detalle de la Cuentas por Cobrar de Dinadec S.A.

Dinadec S.A.

Al 31 de Diciembre del 2014

Detalle		Monto
Cartera líquido	\$	23.482,00
Cartera envases	\$	8.896,00
Otros menores	\$	827,00
Suman	\$	33.205,00
Provisión de cuentas por cobrar	\$	(1.671,00)
Total	\$	31.534,00

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

De Acuerdo a lo expuesto su cartera se encuentra clasificada en corriente cuando no superan el año de cobrabilidad, y no corriente cuando superan el año; a esta última se le genera la provisión de deterioro de cartera, el periodo promedio de crédito lo mantiene por 7 días y no generan intereses.

A continuación los indicadores financieros de gestión

Tabla N° 29 Análisis de Dinadec S.A.

Dinadec S.A.

Al 31 de Diciembre del 2014

Indicadores de Gestión	Fórmula	Concepto	Cálculo	Días / %	Resultado
1. Rotación de Cartera	Ventas / Cuentas por cobrar	Determina el tiempo en que las cuentas por cobrar logran convertirse en efectivo	\$780,014,00/ \$31,534,00	14 días	24,74
2. Rotación de Activo Fijo	Ventas / Activo Fijo	Identifica la eficiencia de la gestión de activos fijos en base a su productividad	\$780,014,00/ \$34'340,00	16 días	22,71
3. Rotación de Ventas	Ventas / Activo Total	Efectividad de la administración total de activos sobre la productividad	\$780,014,00/ \$125'745,00	58 días	6,20
4. Periodo medio de cobranza	(Cuentas por cobrar *365)/Ventas	Refleja el número de días que las cuentas por cobrar se encuentran en circulación	(\$31,534,00* 365) / \$780,014,00	15 días	14,76
5. Periodo medio de pago	(Cuentas y documentos por pagar *365)/Pagos	Determina los días de frecuencia de pagos a proveedores, este indicador se encuentra relacionado a los factores de liquidez y recuperación de cartera	(\$23,037,00* 365) / \$652,467,00	13 días	12,89
6. Impacto Gastos Administrativos y Ventas	Gastos Administrativos y Ventas / Ventas	Identifica la participación de los gastos en ventas sobre la ventas	\$ 74'488,00/ \$780,014,00	10%	0,10
7. Impacto de Carga Financiera	Gastos Financieros /Ventas	Identifica la participación de los gastos financieros sobre la ventas	\$ 58,000,00/ \$780,014,00	0,01%	0,00

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

De acuerdo a los ratios presentados, presentan una buena administración de sus activos en la productividad, en cuando a la gestión de la cartera por cobrar mantiene un periodo promedio de cobranzas de 15 días, los mismos que se encuentran en relación a sus pagos a proveedores de 13 días. Los gastos de ventas representan el 10% sobre sus ventas y casi nula la participación de cargos financieros.

Factores de Liquidez

Procedimos a validar los índices de liquidez de la compañía para determinar su capacidad de enfrentamiento a sus obligaciones a corto y largo plazo, el resultado de este indicador está directamente ligado a la gestión de cobranza de sus ventas y la efectividad de la administración de sus recursos para su operatividad.

Tabla N° 30 Cuadros de Factores de Liquidez - Dinadec S.A.

Indicadores de Gestión	Fórmula	Concepto	Cálculo	Resultado
1. Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	Determinar la capacidad de enfrentar las obligaciones a corto plazo	$\$90'355,000,00 / \$76'709,000,00$	1,18
2. Prueba Ácida	Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente	Determinar la capacidad de enfrentar las obligaciones a corto plazo sin vender su mercadería	$(\$90'355,000,00 - \$307,000,00) / \$76'709,000,00$	1,17

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

De acuerdo a lo expuesto, podemos determinar el resultado de sus índices de liquidez se encuentran razonables.

N° 9 Tropical Fruit Export S.A.

Empresa dedicada a la comercialización de frutas desde abril del 2006, el aumento su desarrollo productivo y mejorando constante de la calidad de sus productos ha llevado a que sus ventas se expandan fuera del país.

Factor de Gestión

Al término del periodo 2014 la compañía mantenía el siguiente desglose en su cartera por cobrar.

El saldo de sus cuentas por cobrar al 31 de diciembre del 2014 es el siguiente:

Tabla N° 31 Detalle de la Cuentas por Cobrar de – Tropical Export S.A.

Tropical Fruit Export S.A.	
Al 31 de Diciembre del 2014	
Detalle	Monto
Cartera de Clientes Extranjeros	\$ 2.737.587,55
Cartera de Clientes Locales	\$ 31.835,03
Suman	\$ 2.769.422,58
Provisión de cuentas por cobrar	\$ -
Total	\$ 2.769.422,58

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Como se puede observar la concentración de cuentas por cobrar se encuentra en clientes del exterior.

Las ventas a crédito generados se manejan bajo condiciones de crédito normales, los mismos que no generan intereses, si los créditos se extienden de las condiciones establecidas se procede con la generación de intereses al coste amortizado.

A continuación los indicadores financieros de gestión:

Tabla N° 32 Análisis de Tropicalfruit Export S.A.

Tropical Fruit Export S.A.
Al 31 de Diciembre del 2014

Indicadores de Gestión	Fórmula	Concepto	Cálculo	Días / %	Resultado
1. Rotación de Cartera	Ventas / Cuentas por cobrar	Determina el tiempo en que las cuentas por cobrar logran convertirse en efectivo	\$62'292,759,21/ \$2'769,422,58	16 Día	22,49
2. Rotación de Activo Fijo	Ventas / Activo Fijo	Identifica la eficiencia de la gestión de activos fijos en base a su productividad	\$62'292,759,21/ \$2'096,164,76	12 Días	29,72
3. Rotación de Ventas	Ventas / Activo Total	Efectividad de la administración total de activos sobre la productividad	\$62'292,759,21/ \$8'312,917,30	48 días	7,49
4. Periodo medio de cobranza	(Cuentas por cobrar *365)/Ventas	Refleja el número de días que las cuentas por cobrar se encuentran en circulación	(\$2'769,422,58* 365) / \$62'292,759,21	16 días	16,23
5. Periodo medio de pago	(Cuentas y documentos por pagar *365)/Compras	Determina los días de frecuencia de pagos a proveedores, este indicador se encuentra relacionado a los factores de liquidez y recuperación de cartera	(\$2'335,227,07* 365) / \$58'424,148,67	15 días	14,59
6. Impacto Gastos Administrativos y Ventas	Gastos Administrativos y Ventas /Ventas	Identifica la participación de los gastos en ventas sobre la ventas	\$2'714,428,77/ \$62'292,759,21	4%	0,04
7. Impacto de Carga Financiera	Gastos Financieros /Ventas	Identifica la participación de los gastos financieros sobre la ventas	\$43,945,99/ \$62'292,759,21	0,00%	0,00

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

De acuerdo a los ratios presentados, presentan una razonable administración de sus recursos sin embargo, necesita mejora. En cuanto a sus promedios de cobro y pago se encuentran relacionados. Sus gastos de producción y financieros se encuentran acordes a la producción.

Factores de Liquidez

Procedimos a validar los índices de liquidez de la compañía para determinar su capacidad de enfrentamiento a sus obligaciones a corto y largo plazo, el resultado de este indicador está directamente ligado a la gestión de cobranza de sus ventas y la efectividad de la administración de sus recursos para su operatividad.

Tabla N° 33 Cuadros de Factores de Liquidez Tropical Export S.A.

Indicadores de Gestión	Fórmula	Concepto	Cálculo	Resultado
1. Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	Determinar la capacidad de enfrentar las obligaciones a corto plazo	$\$5'593,297,58 / \$5'667,712,50$	0,99
2. Prueba Ácida	Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente	Determinar la capacidad de enfrentar las obligaciones a corto plazo sin vender su mercadería	$(\$5'593,297,58 - \$ 333,240,26) / \$5'667,712,50$	0,93

Fuente: Estados financieros al cierre del periodo 2014 presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

De acuerdo a lo expuesto, podemos determinar el resultado de sus índices de liquidez necesitan mejorar, ya que se evidencia que no pueden enfrentar sus obligaciones a corto plazo.

3.2.2. Resultado de la entrevista

Realizada al oficial de crédito cobranzas de la empresa comercial de Grupo Soyoda

- Del trabajo de Crédito y cobranza en la compañía.

El trabajo del Departamento de Crédito y Cobranzas es de vital importancia en la compañía, ya que más de la mitad de sus operaciones la realizan a crédito, se debe de analizar y determinar las condiciones comerciales que se tiene con cada cliente. Al realizar un trabajo preventivo se salvaguardan las finanzas y para poder identificar potenciales negocios comerciales y cautela en brechas comerciales riesgosas.

Así mismo, el área de Cobranzas realiza el seguimiento de los clientes, en base a un monitoreo de los pagos que se realicen.

- De Establecimientos de políticas y procesos

Es importante que en el proceso de análisis y seguimiento crediticio y cobranzas de clientes se homologuen los estándares de evaluación, esto con el fin de que el análisis y la interpretación de resultados sean eficientes y precisos en los resultados.

- **La gestión de riesgo crediticio y el nivel de morosidad**

Se encuentra demostrado el control de las cuentas por cobrar a través de una gestión crediticia en los clientes al inicio y durante la relación comercial que ayude a prevenir el alza de la morosidad. Muchas empresas comerciales que no han contemplado este control, han sufrido bajas en la rentabilidad de sus negocios e incluso han tenido que cerrar su operatividad por no mantener flujos de efectivo.

- **Dificultades que se presentan en la recaudación de la cartera comercial.**

La cartera comercial mantiene una diversidad en la segmentación de clientes, debido a que la facturación de las ventas es masiva y no existen normas definidas, por ejemplo: la segmentación de cartera bancaria que permite monitoreo preciso de la capacidad de endeudamiento de cada cliente.


Adicionalmente, a excepción de empresas mayoristas o distribuidores no existen convenios comerciales que salvaguarden la recaudación, solo están los soportes de las facturas emitidas en las ventas.

En consecuencia, cuando existe un cliente que sufre un quebranto en sus negocios es necesario poseer técnicas de recaudación dinámicas para recuperar el capital.

Las herramientas que se usan para la recuperación de la cartera también deben de definirse, estas deben estar acordes a la capacidad

crediticia a otorgar por la compañía, entre las herramientas a aceptar pueden ser devolución de mercadería optima, aceptación de garantías colaterales para mantener la relación comercial, financiación de deuda entre otros.

Tabla N° 34 Entrevista a la Oficial de Crédito y Cobranza

Entrevistado	Tema	Puntos Positivos	Puntos Negativos
 <p data-bbox="441 1297 652 1411">Ing. Zoila Gómez Oficial de Crédito y Cobranzas del Grupo Empresarial Soyoda.</p>	<p data-bbox="673 987 868 1102">Efecto de la Administración de Riesgo Crediticio Comercial en la recuperación de la Cartera.</p>	<p data-bbox="893 766 1104 892">Posee una experiencia de las de 25 años en la gestión de ventas a crédito y cobranzas</p> <p data-bbox="893 1018 1104 1092">Mantiene una cartera comercial a nivel nacional.</p> <p data-bbox="893 1165 1104 1365">Mantiene flexibilidades en uso de las herramientas de recuperación de deuda, desde devolución de mercadería hasta refinanciamientos</p>	<p data-bbox="1120 745 1315 913">La empresa no posee manuales de procedimientos, el personal realiza sus actividades de manera empírica.</p> <p data-bbox="1120 1018 1315 1092">No mantiene capacitaciones al personal de cobranzas</p> <p data-bbox="1120 1144 1315 1386">Los mejoramientos solicitados en cuanto a herramientas de soporte (programas) y reportaría no se encuentran dentro de las prioridades a desarrollarse en la compañía</p>

3.2.3. Resultado de la encuesta

Cuestionario realizado al personal que trabaja en el área de crédito y cobranzas

A partir de las siguientes tablas se procedió a presentar los resultados obtenidos a un cuestionario aleatorio realizado a personal que trabaja en los

departamentos de crédito, cobranzas y control de finanzas acerca del riesgo crediticio y morosidad en la cartera por cobrar.

Tabla N° 35 ¿Con que frecuencia se generan las ventas a crédito en la institución que labora?

Frecuencia de Ventas a Crédito		
Nivel	N° Respuestas	Porcentaje
Siempre	3	30%
Muchas Veces	6	60%
Pocas Veces	1	10%
Nunca	0	0%
TOTAL	10	100%

Fuente: Cuestionario dirigido a personal de Crédito

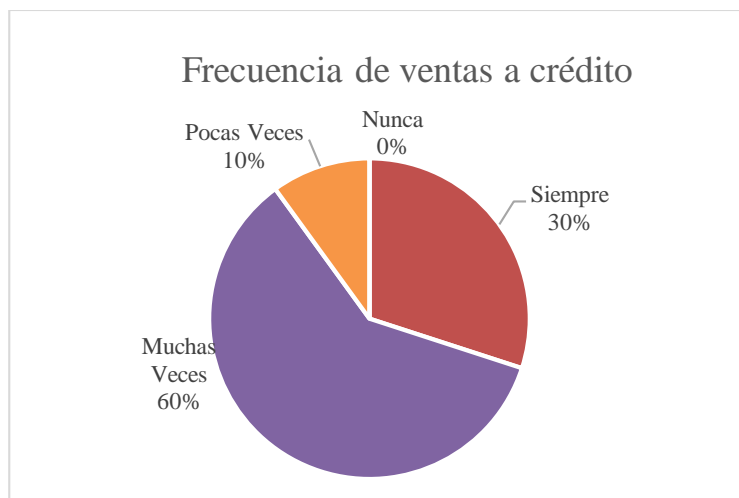


Figura N° 7 Frecuencia de ventas a crédito

Fuente: Cuestionario dirigido a personal de Crédito

Como se observa en la tabla N°35 a la pregunta ¿Con que frecuencia se generan las ventas a crédito en la institución que labora? tres personas que representan el 30% afirmó la concesión de ventas a crédito de manera

permanente y el 60% representado por seis personas responde que sus ventas a crédito otorgan con mucha frecuencia; a la misma pregunta respondió una persona que corresponde al 10% de la encuesta que pocas veces tenían ventas a crédito.

Esto determina que un alto porcentaje (90%) considera que existe un aumento del crédito como mecanismo de colocación de ventas.

Tabla N° 36; Cuál es el nivel de efecto que posee el otorgamiento de crédito en los estados financieros de la compañía?

Nivel de Efecto del Crédito en Estados Financieros		
Nivel	N° Respuestas	Porcentaje
Alta	8	80%
Media	1	10%
Baja	1	10%
TOTAL	10	100%

Fuente: Cuestionario dirigido a personal de Crédito

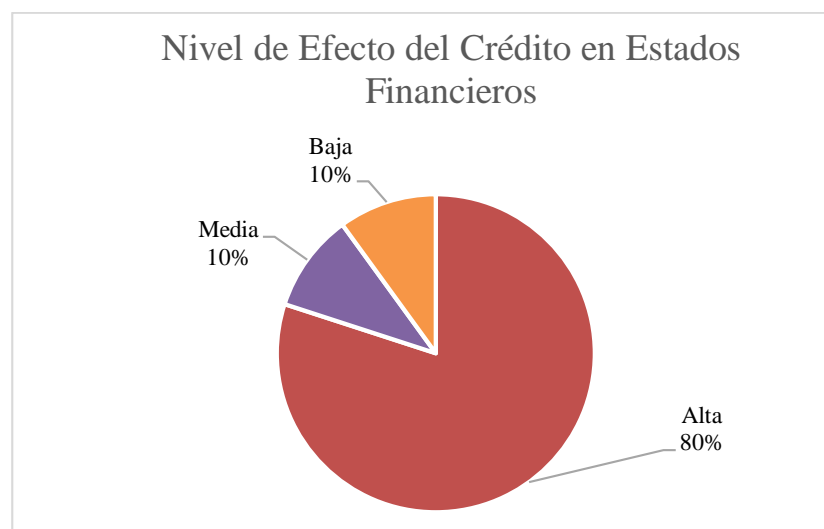


Figura N° 8 Efectos de las ventas de crédito en los estados financieros.

Fuente: Cuestionario dirigido a personal de Crédito

Como se observa en la tabla N° 36, a la pregunta ¿Cuál es el nivel de efecto que posee el otorgamiento de crédito en los estados financieros de la compañía?, ocho encuestados que representan el 80% manifiestan que existe una alta influencia de los créditos en ventas que se otorgan en los estados financieros, ya que estos aumentan en las cuentas por cobrar y minimizan los flujos de efectivo.

Tabla N° 37 ¿Qué factor es el más importante en el análisis crediticio de clientes para la concesión ventas a crédito?

Factores en el Análisis Crediticio de Clientes		
Factores de Evaluación de Análisis Crediticio de Clientes	N° Respuestas	Porcentaje
Historial De Pagos	5	50%
Revisión De Saldos Bancarios	4	40%
Información Fiscal	1	10%
Desenvolvimiento Comercial	0	0%
TOTAL	10	100%

Fuente: Cuestionario dirigido a personal de Crédito

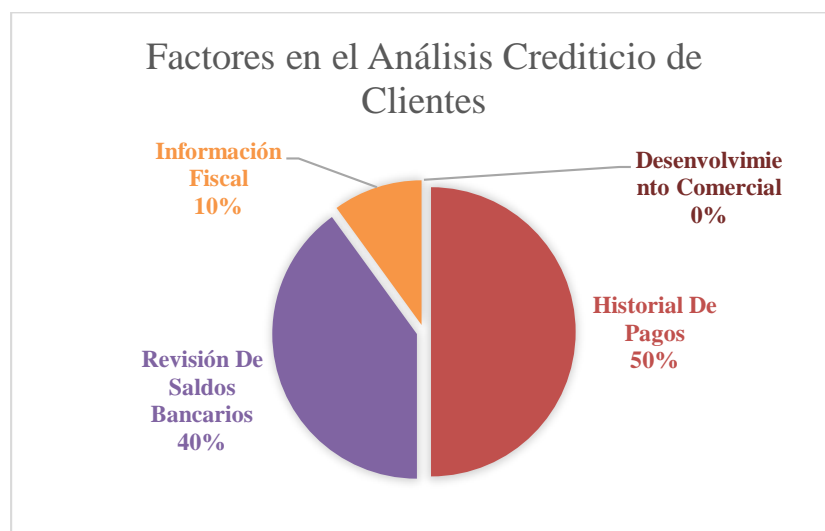


Figura N° 9 Factores en el análisis crediticio de Clientes

Fuente: Cuestionario dirigido al personal de Crédito

En la tabla N° 37 de la pregunta ¿Qué factor es el más importante en análisis crediticio de clientes para la concesión de créditos? podemos determinar que con un total de cinco encuestados, representado en un 50% el factor más influyente que utilizan las compañías para la evolución crediticia de sus clientes es el historial de pagos, este se obtiene del buró de crédito. Es una plataforma en línea donde se puede visualizar el desenvolvimiento crediticio de los clientes ya sean pagos vigentes o pagados, comerciales bancarios o públicos. Aquí se demuestran la tendencia de cumplimiento y los saldos vencidos que puedan poseer el cliente.

El segundo factor más importante para cuatro encuestados con una representación del 40% es la revisión de saldos financieros, donde se expone los movimientos bancarios que poseen los clientes el manejo de sus cuentas y saldos promedio.

Por último para una persona que representa el 10% influye su situación legal y fiscal.

Por lo que se observa que un alto porcentaje, representado en un 90% manifiesta que los factores más utilizados son el historial de pagos y la revisión de saldos bancarios.

Tabla N° 38¿ Cuáles son las herramientas de revisión que se utilizan para el otorgamiento y seguimientos de pago de las ventas a crédito?

Herramientas de Revisión de Crédito		
Herramientas de Revisión de Crédito	N° Respuestas	Porcentaje
Programa De Revisión	1	10%
Parámetros Establecidos	7	70%
Manuales De Procedimientos	2	20%
TOTAL	10	100%

Fuente: Cuestionario dirigido a personal de Crédito

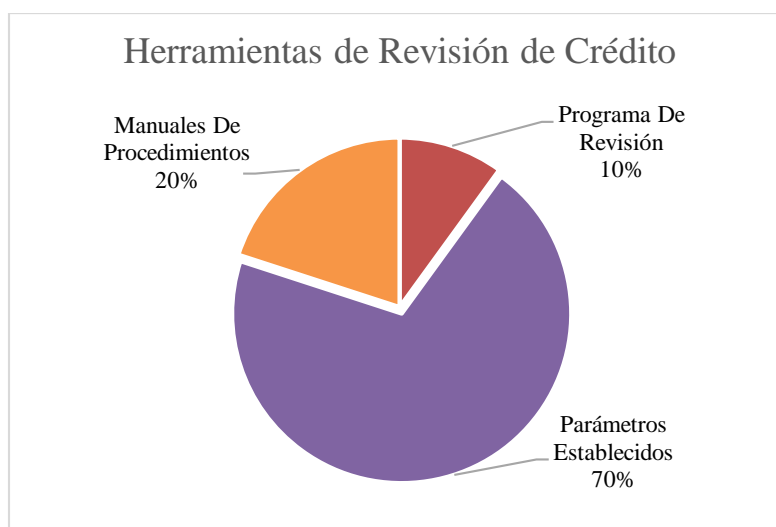


Figura N° 10 Herramientas de Revisión de crédito de clientes

Fuente: Cuestionario dirigido a personal de Crédito

En la tabla N° 38 de la pregunta ¿Cuáles son las herramientas de revisión que se utilizan para el otorgamiento y seguimientos de pago de las ventas a crédito? nos presenta que siete encuestados que representan el 70% indican que los factores más utilizados son los parámetros establecidos en la compañía para

su revisión, entre estos son la revisión de páginas de control, declaraciones de impuestos y pagos realizados; así como el análisis de indicadores de liquidez y gestión en los casos de mayor riesgo, estos son presentados en colorimetría y matrices de riesgos, en segundo y tercer lugar con un 20% y 10 % respectivamente están los manuales de procedimiento y programas de revisión los cuales son utilizados en compañías más grandes, establecidas y organizadas. El resultado obtenido señala que un alto porcentaje correspondiente al 70% utiliza parámetros establecidos en la empresa.

Tabla N° 39¿Los requisitos establecidos para la revisión crediticia son exigidos a todos los clientes?

Exigencia de Requisitos para Revisión Crediticia		
Frecuencia de exigencia	N° Respuestas	Porcentaje
Siempre	8	80%
Medio	2	20%
Bajo	0	0%
TOTAL	10	100%

Fuente: Cuestionario dirigido a personal de Crédito

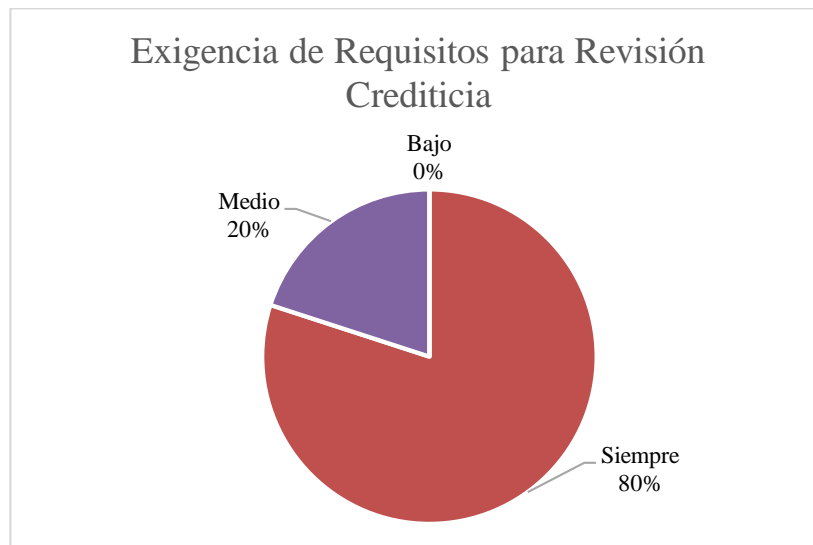


Figura N° 11 Exigencia de Requisitos para la revisión crediticia

Fuente: Cuestionario dirigido a personal de Crédito

En la tabla N° 39 de la pregunta ¿Los requisitos establecidos para la revisión crediticia son exigidos a todos los clientes? podemos visualizar que ocho de los encuestados que representan el 80% señalan que en sus compañías se exige la documentación para el análisis crediticio en la apertura de la relación comercial y seguimiento; sin embargo no es efectivo. El 20% de los encuestados manifiesta que mantiene una exigencia media de documentos para análisis debido a que prevalece la relación comercial o la colocación de ventas porque frecuentemente se solicitan ajustes para poder otorgar el crédito asumiendo el riesgo de incobrabilidad.

Tabla N° 40; Existen controles de seguimientos de cobranza en las ventas otorgadas a los clientes?

Existencia de Controles en la Cobranza de Cartera		
Existencia	N° Respuestas	Porcentaje
Si	9	90%
No	1	10%
TOTAL	10	100%

Fuente: Cuestionario dirigido a personal de Crédito

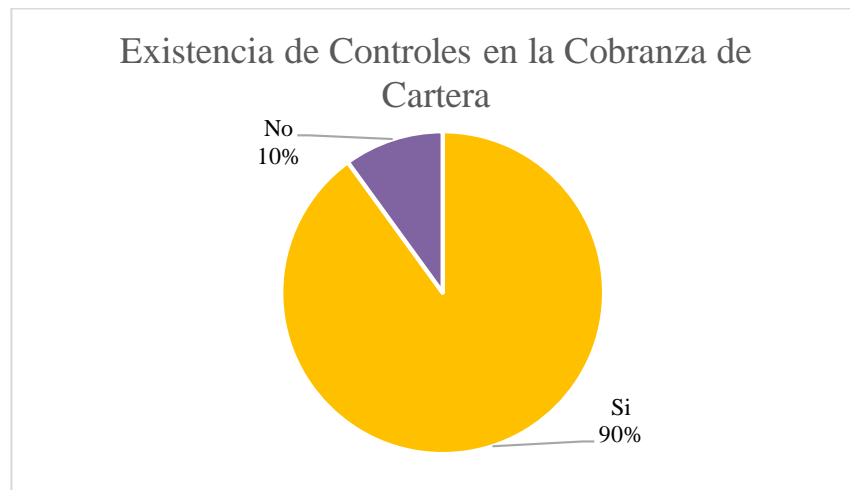


Figura N° 12 Existencia de controles en la cobranza de cartera

Fuente: Cuestionario dirigido a personal de Crédito

En la tabla N° 40 de la pregunta ¿Existen controles de seguimientos de cobranza en las ventas otorgadas a los clientes? nueve encuestados que representan el 90%, podemos observar que en las empresas donde laboran, mantienen un control sobre la cobranza a recuperar. El 10% no mantiene existencia de control de morosidad solo la recaudación general de si cartera sin discriminar la vigencia o vencimiento. El resultado del 90% obtenido señala como porcentaje mayoritario indica la existencia de controles, los mismos que no son eficaces para el monitoreo de la cobranza.

Tabla N° 41 ¿Se deben realizar visitas a los lugares comerciales de los clientes?

Visitas a los Lugares Comerciales de los Clientes		
Visitas a clientes	N° Respuestas	Porcentaje
Si	10	100%
No	0	0%
TOTAL	10	100%

Fuente: Cuestionario dirigido a personal de Crédito

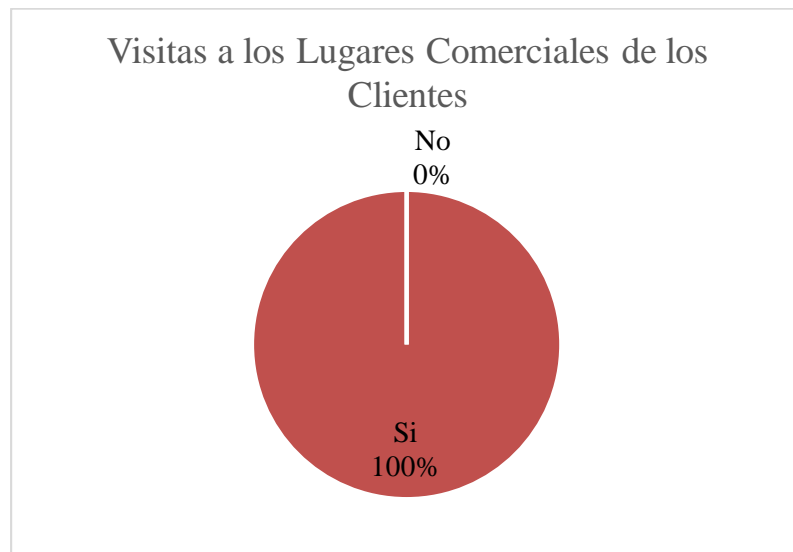


Figura N° 13 Visitas a los lugares comerciales de los clientes

Fuente: Cuestionario dirigido a personal de Crédito

Según la tabla N°41 de la pregunta ¿Se deben realizar visitas a los lugares comerciales de los clientes? Podemos observar una rotunda afirmación del 100% de los encuestados en la realización de visitas a los locales comerciales de los clientes, sean antes y durante las relaciones comerciales con los clientes, esto para cerciorarnos de la información proporcionada, confirmando la estructura organizacional, nivel de ventas y solidez de cada negocio.

Tabla N° 42¿Existe una actualización periódica de la información básica proporcionada por los clientes, direcciones, teléfonos, correos etc.?

Existencia de Actualización Periódica de Información de Clientes		
Actualización de Información	N° Respuestas	Porcentaje
Si	7	70%
No	3	30%
TOTAL	10	100%

Fuente: Cuestionario dirigido a personal de Crédito

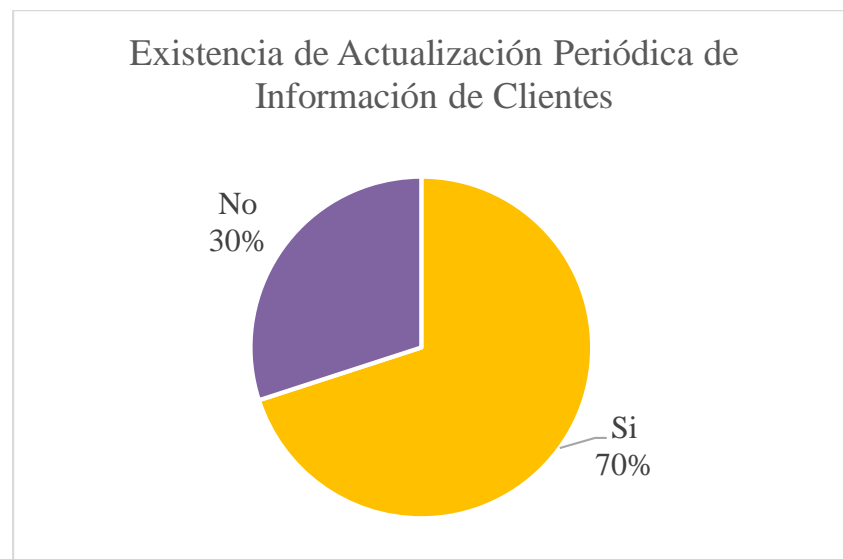


Figura N° 14 Existencia de Actualización periódica de información de clientes

Fuente: Cuestionario dirigido al personal de Crédito

Según la tabla N°42 de la pregunta ¿Existe una actualización periódica de la información básica proporcionada por los clientes, direcciones, teléfonos, correos etc.? siete de los encuestados, los mismos que representan el 70% considera importante la actualización periódica de la información de los clientes para validar las concesiones de cupo de crédito otorgado, no solo para la detección de clientes problemas sino de clientes con potencial para aumento de cupo. El 30% de los encuestados no manifiesta actualización crediticia. Como resultado evidenciamos como alto porcentaje un 70% en actualización crediticia.

Tabla N° 43; Existen procedimiento para el tratamiento de la recuperación de cartera?

Existencia de Tratamientos en Recuperación de Cartera		
Existencia	N° Respuestas	Porcentaje
Si	2	20%
No	8	80%
TOTAL	10	100%

Fuente: Cuestionario dirigido a personal de Crédito

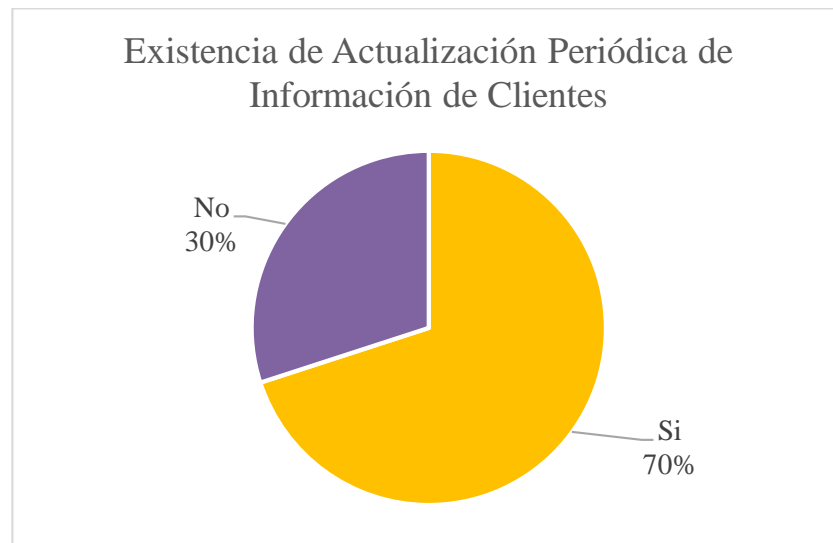


Figura N° 15 Existencia de tratamientos en Recuperación de Cartera

Fuente: Cuestionario dirigido al personal de Crédito

Como se puede apreciar en la tabla N°43 a la pregunta ¿Existen procedimiento para el tratamiento de la recuperación de cartera?, ocho de los encuestados que representa el 80% de las comercializadoras no tiene un proceso estándar en la recuperación de su cartera; según lo indicado por los encuestados, cada caso de incobrabilidad se la gestiona de manera particular dependiente de los factores tales como monto, adquisición de garantías, etc. Adicionalmente, está la posibilidad de gestionar una reestructuración de deuda la cual no es fácil la concesión por negatividad del deudor. Muchas de los saldos a cobrar vencidos se vuelven incobrables por no tener suficiente respaldo para la ejecución forzosa de cobro. El 20% de los encuestados manifiesta que si mantiene herramientas para el tratamiento de recuperación de cartera. El resultado manifiesta la inexistencia de procedimientos para la recuperación de la cartera.

Tabla N° 44¿Cuáles son los mecanismos de recuperación en cartera vencida?

Mecanismos de Recuperación de Cartera Vencida		
Existencia	N° Respuestas	Porcentaje
Ejecución De Demanda	1	10%
Reestructuración De Deuda	4	40%
Devolución De Mercaderia	5	50%
TOTAL	10	100%

Fuente: Cuestionario dirigido a personal de Crédito

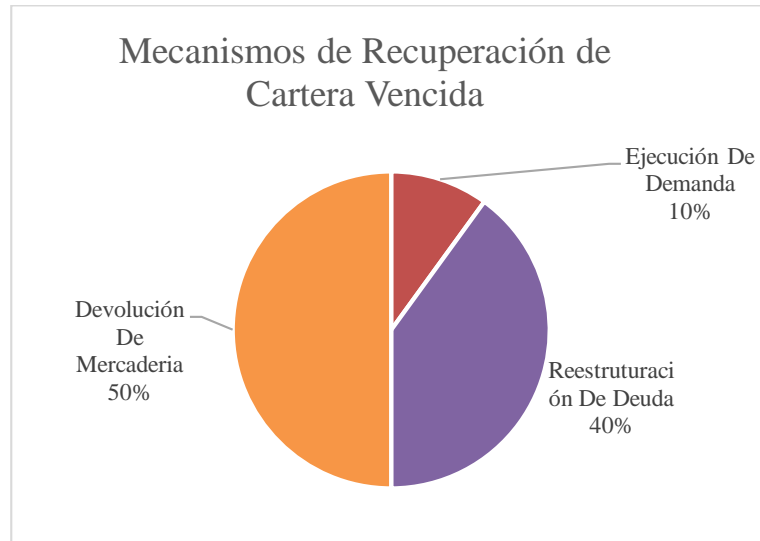


Figura N° 16 Mecanismos de Recuperación de cartera vencida.

Fuente: Cuestionario dirigido al personal de Crédito

Según lo que se aprecia en la tabla N° 44 de la pregunta ¿Cuáles son los mecanismos de recuperación en cartera vencida?; cinco de los encuestados que representan un 50%, señala como el principal mecanismo para recuperar cartera a la devolución de mercadería, ya que su proceso de ejecución es más eficaz y permite la recuperación de inventario para la venta. Cabe indicar que este proceso se da cuando la mercadería cumple todos los estándares óptimos como producto de primera. La refinanciación de deuda representada en un 40% de los encuestados, sirven como enganche de garantías colaterales y continuidad en las ventas a crédito con este tipo de clientes; por lo que si surgen inconveniente de cobro se ejecutan las garantías para cubrir la deuda pendiente.

El resultado define a la devolución de mercadería como el mecanismos más utilizado para recuperar la mala venta realizada.

Tabla N° 45 ¿El tiempo en la gestión de cobranzas es efectivo?

Efectividad en la Gestión de Cobranzas Vencida		
Existencia	N° Respuestas	Porcentaje
Si	1	10%
No	9	90%
TOTAL	10	100%

Fuente: Cuestionario dirigido a personal de Crédito

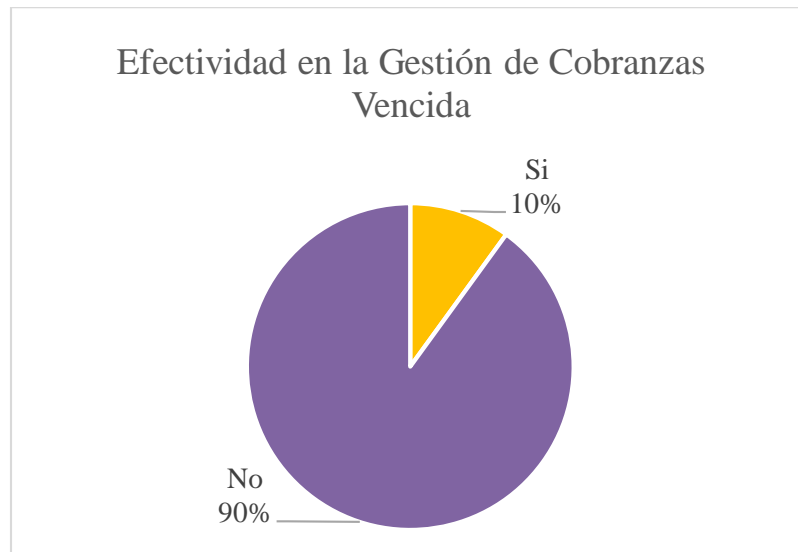


Figura N° 17 Efectividad en la Gestión de Cobranza Crediticia

Fuente: Cuestionario dirigido al personal de Crédito

En la tabla N° 45 de la pregunta ¿El tiempo en la gestión de cobranzas es efectivo? nueve de los encuestados que representan un 90%, señala que la efectividad en la gestión de la cobranza es muy baja; esto se debe a los métodos antiguos de revisión los cuales a medida que la cartera aumenta es mucho más difícil la operatividad por la poca inversión en programas de software especializados y no alcance en la cobertura de revisión. Cabe indicar que una

cobranza efectiva abarca la prevención de morosidad e identificación temprana de clientes problemas, en los cuales se toman medidas para que la deuda no se vuelva incobrable. El resultado de lo expuesto señala un bajo indicador de efectividad en la gestión de cobranzas.

Tabla N° 46 ¿Existe una participación legal en la recuperación de la cartera vencida?

Participación Legal en la Recuperación de Cartera Vencida		
Existencia	N° Respuestas	Porcentaje
Si	3	30%
No	7	70%
TOTAL	10	100%

Fuente: Cuestionario dirigido a personal de Crédito

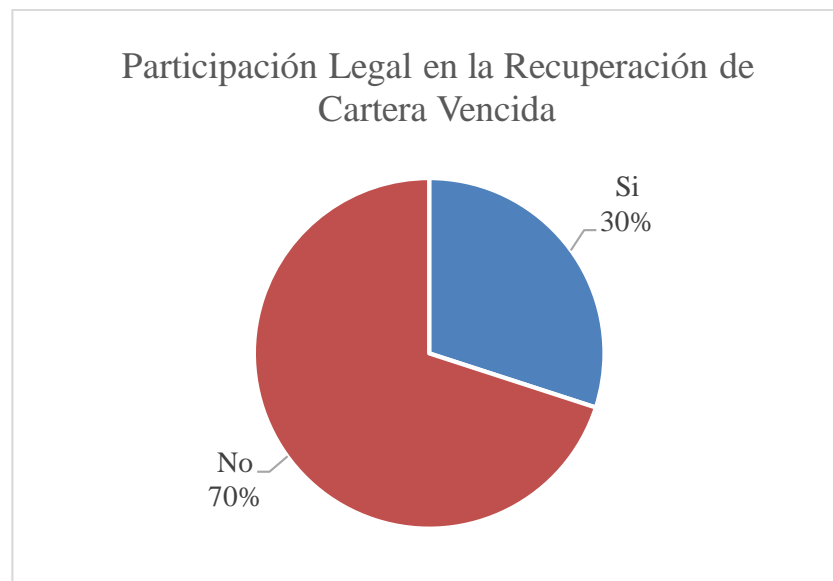


Figura N° 18 Participación Legal en la Recuperación de Cartera Vencida

Fuente: Cuestionario dirigido al personal de Crédito

En la tabla N°46 de la pregunta ¿Existe una participación legal en la recuperación de la cartera vencida? evidenciamos que siete encuestados que representan el 70% manifiestan que no existe participación legal en la cartera

por cobrar como asesoría para conceder créditos ni en los mecanismos de cobranza. El 30% manifiesta que existe participación legal como apoyo al Departamento de Crédito y Cobranzas.

El resultado obtenido indica un alto porcentaje de no participación legal en las gestiones de Créditos y Cobranzas.

Tabla N° 47 ¿Se lleva un control de las emisiones de nota de crédito y débito en la facturación de los clientes?

Emisión de Notas de Débito y Crédito		
Existencia	N° Respuestas	Porcentaje
Si	9	90%
No	1	10%
TOTAL	10	100%

Fuente: Cuestionario dirigido a personal de Crédito

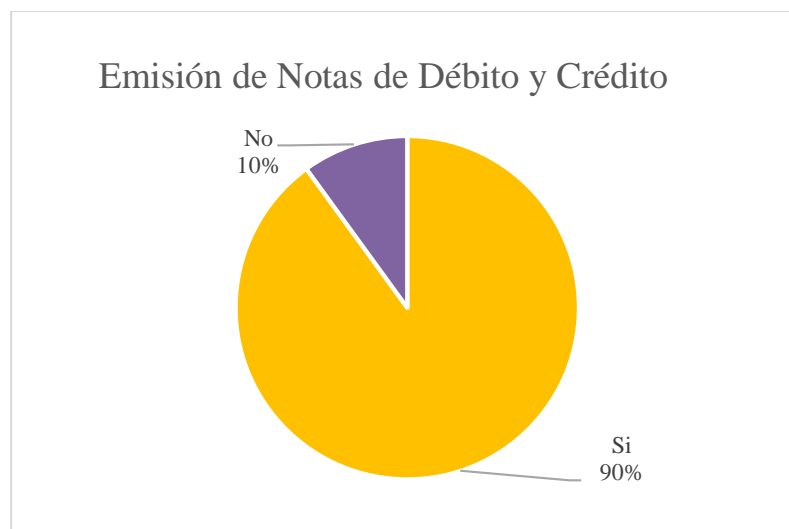


Figura N° 19 Control en la emisión de Notas de Débito y Crédito

Fuente: Cuestionario dirigido a personal de Crédito

En la tabla N°47 de la pregunta ¿Se lleva un control de las emisiones de nota de crédito y débito en la facturación de los clientes?, podemos apreciar que

nueve de los encuestados representados en un 90% indica que en las empresas donde laboran si hay un minucioso control de las notas de débito y crédito ya que esto afecta a la cuenta por cobrar al cliente. La emisión aleatoria de estos documentos puede repercutir en fraudes en la cobranza por eso es necesaria este control. El 10% de los encuestados indica falta de control, lo que aumenta la incidencia y desviación de cobranzas en las deudas de clientes.

Tabla N° 48 ¿Considera relevante la elaboración de estrategias en la gestión de cobranzas?

Estrategias de Gestión de Cobranza		
Existencia	N° Respuestas	Porcentaje
Si	10	100%
No	0	0%
TOTAL	10	100%

Fuente: Cuestionario dirigido a personal de Crédito

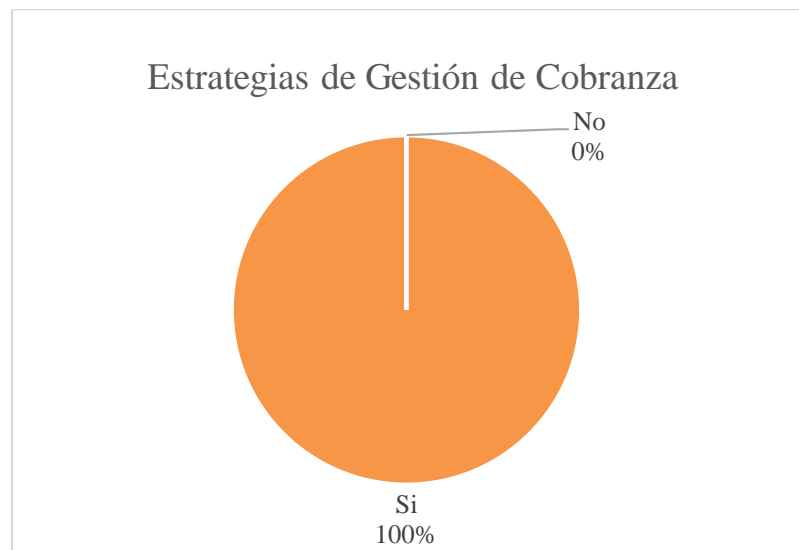


Figura N° 20 Estrategias de Gestión de Cobranzas

Fuente: Cuestionario dirigido a personal de Crédito

En la tabla N° 48 de la pregunta ¿Considera relevante la elaboración de estrategias en la gestión de cobranzas? se visualiza una total afirmación de los

encuestados en la elaboración de metodología de gestión de cobranzas, esto con el fin de identificar el tipo de cliente que se mantiene en la cartera y tener definido los lineamientos preventivos y de recuperación más idóneos para las estrategias corporativas.

Tabla N° 49¿Existe capacitaciones constante en los conocimientos de cartera por parte de la compañía?

Capacitaciones en Gestión de Cobranza		
Existencia	N° Respuestas	Porcentaje
Si	0	0%
No	10	100%
TOTAL	10	100%

Fuente: Cuestionario dirigido a personal de Crédito

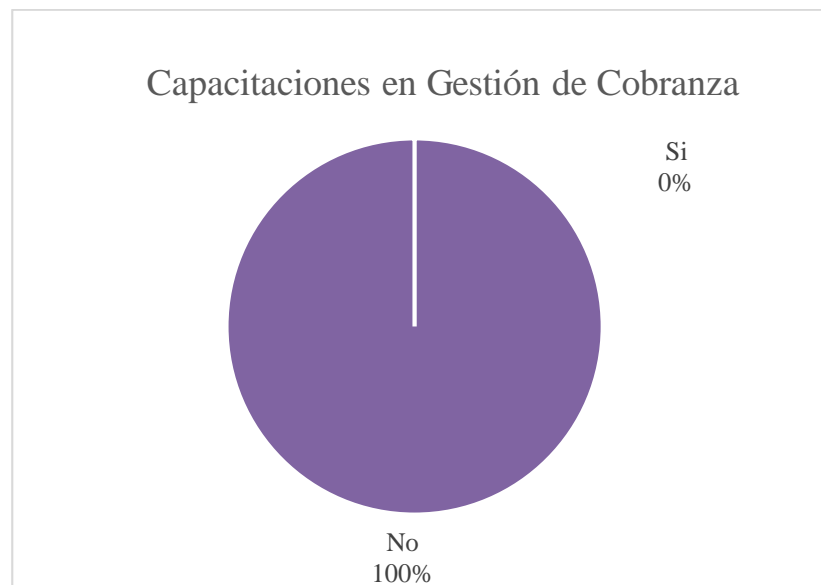


Figura N° 21 Capacitaciones sobre Gestión de Cobranzas

Fuente: Cuestionario dirigido a personal de Crédito

Según la tabla N° 49 de la pregunta ¿Existe capacitaciones constante en los conocimientos de cartera por parte de la compañía? visualizamos una negatividad del 100% en las capacitaciones constantes referentes al crédito; ya la cobranza no interviene en la productividad de la compañía sino como apoyo. Sin embargo; cabe indicar que en los últimos años la administración de riesgo crediticio ha aumentado su relevancia en la afectación en estados financieros.

Conclusiones y Recomendaciones

4.1. Conclusiones

De acuerdo a los resultados de la investigación realizada en las comercializadoras con domicilio la ciudad de Guayaquil en cuanto al tema “Efecto de la Administración de Riesgo Crediticio Comercial en la recuperación de la Cartera” permite establecer las siguientes conclusiones:

1. Del análisis de los estados financieros se identifican empresas que no mantienen herramientas para el control de cartera por cobrar y como resultado presentan descontrol en las concesiones de ventas a crédito y un alto nivel de morosidad.
2. Se evidencia que las empresas no aplican en la administración crediticia y de cartera, políticas y procedimientos generando un aumento de clientes con alto riesgo y relaciones comerciales inestables; cabe recalcar que este tipo de eventos puede acarrear la quiebra de las compañías.
3. Además, determinamos que las empresas investigadas en un alto porcentaje no aplican procesos ni políticas para la recuperación de la cartera, lo cual aumenta las deudas impagas por no mantener los soportes legales para la ejecución del cobro, generando falta de liquidez para cubrir las obligaciones a corto plazo.

4. De los resultados obtenidos se determina que las empresas no realizan capacitación a su personal para la recuperación de la cobranza de sus ventas a crédito.
5. Según los resultados obtenidos en la revisión financiera, se identifica altas variaciones en los promedios de días de pagos y cobros; los cuales se encuentran afectados por el sector donde se desenvuelven, ejemplo en los casos de las compañías Sewi y Haceb del Ecuador comercializan electrodomésticos, mantienes días promedios en lenta rotación superiores a los 75 días.
6. Según los resultados obtenidos en relación a la frecuencia de ventas a crédito por las empresas, se determina que el 30% realiza concesión de ventas a crédito de manera permanente y el 60% responde ventas a crédito se otorgan con mucha frecuencia y el 10% pocas veces tienen ventas a crédito. Es decir un alto porcentaje (90%) considera que existe utilización del crédito como mecanismo de colocación de ventas.
7. Identificamos que los estados financieros del 80% de las empresas está influenciada por los créditos en ventas que se otorgan, ya que estos aumentan en las cuentas por cobrar y minimizan los flujos de efectivo.
8. El 50% indica que el factor más influyente que utilizan las compañías para la evolución crediticia de sus clientes, es el historial de pagos que se obtiene del buró de crédito. Es una plataforma en línea donde se puede visualizar el desenvolvimiento crediticio de los clientes ya sean pagos vigentes o pagados, comerciales bancarios o públicos.

9. El 70% indican que los factores más utilizados en análisis crediticios, son los parámetros establecidos en la compañía, entre estos son: la revisión de páginas de control, declaraciones de impuestos y pagos realizados, así como el análisis de indicadores de liquidez y gestión en los casos de mayor riesgo; estos son presentados en colorimetría y matrices de riesgos.
10. Con relación a la exigencia de los requisitos para revisión crediticia, se establece que el 80% de las compañías exigen siempre y el 20% tiene una exigencia media de obtención de documentos para análisis, debido a que prevalece la relación comercial o la colocación de ventas porque frecuentemente se solicitan ajustes para poder otorgar el crédito asumiendo el riesgo de incobrabilidad.
11. Con relación a los controles en la cobranza de cartera, el 90% de las empresas mantienen control sobre la cobranza a recuperar, el 10% no mantiene existencia de control de morosidad solo la recaudación general de su cartera sin discriminar la vigencia o vencimiento. El resultado del 90% obtenido, señala como porcentaje mayoritario la existencia de controles, los mismos que no son eficaces para el monitoreo de la cobranza.
12. El 70% de los encuestados, considera importante la actualización periódica de la información de los clientes para validar las concesiones de cupo de crédito otorgado para la detección de clientes con problemas y clientes potenciales para aumento de cupo.
13. El 80% de las comercializadoras no tiene un proceso estándar en la recuperación de su cartera, cada caso de incobrabilidad se la gestiona de

manera particular dependiendo de los factores tales como: monto, plazos, adquisición de garantías, etc. Adicionalmente, está la posibilidad de gestionar una restructuración de deuda, la concesión no es fácil por negatividad del deudor.

14. Se considera como mecanismos de recuperación en cartera vencida el 50% a la devolución de mercadería, si cumple estándares óptimos como producto de primera para el inventario.
15. El 90% de los encuestados señalan que la efectividad en la gestión de la cobranza es muy baja.
16. El 70% de los encuestados manifiestan que no existe participación legal en la concesión de créditos, ni en los mecanismos de cobranza.
17. El 90% de las empresas mantiene un control en las emisiones de las notas de débito y crédito de cada uno de sus clientes.
18. El 100% de los empleados que laboran en los departamentos de crédito y cobranzas de las empresas, consideran relevante la elaboración de estrategias en la gestión de cobranzas.
19. El 100% de los encuestados declara que no hay capacitación constante referente a la administración de riesgo crediticio.

Así, estas conclusiones permiten describir la situación actual de la primera variable de la idea a defender que es “La Administración del Riesgo Crediticio Comercial”, misma que dan lugar a las recomendaciones presentadas a continuación cuyo propósito es hacer posible lo que indica la segunda variable “Recuperación de cartera por cobrar”.

4.2 Recomendaciones

Las conclusiones que se determinaron en la investigación de la administración de riesgos crediticios y el manejo de cartera por cobrar, permiten llegar a las siguientes recomendaciones:

1. Las empresas que otorgan créditos en las ventas, deben implementar herramientas tecnológicas e integrales de control que permitan el retorno de la cartera por cobrar y que reduzca el nivel de morosidad.
2. Implementar políticas y procedimientos que determinen parámetros de análisis, concesión, actualización y control eficiente; que contribuya a la captación de clientes solventes estableciendo relaciones comerciales beneficiosas.
3. Realizar en las empresas un seguimiento periódico de los saldos en las cuentas por cobrar y una implementación de políticas, manuales y procedimientos acorde a la normativa legal vigente; para obtener una recuperación de la cartera que genere un saludable flujo en la operatividad del negocio y su liquidez.
4. Planificar estrategias de capacitación y actualización periódica al personal que labora en los Departamentos de Crédito y Cobranzas, además de inversiones en programas de soporte en detecciones de problemas en la cartera.

4.3 Ficha técnica de la Idea a Defender

a. Identificación de la Idea a Defender.

La administración del riesgo crediticio en el otorgamiento, recaudación y medición del crédito mejora la gestión en el retorno de cartera y reduce la morosidad.

b. Causas de la Idea a Defender.

La inexistencia de la administración del Riesgo Crediticio genera retrasos en la cartera por cobrar y aumenta el nivel de la morosidad, provocando iliquidez en los flujos operativos.

c. Propuesta de soluciones.

Monitoreo de los saldos en la cartera por cobrar en base al análisis de los ratios de gestión y liquidez que se demuestran en los estados de Resultado.

d. Recomendación de actuaciones.

- Implementación de procesos y lineamientos para la concesión de créditos comerciales y la recaudación de la cartera.
- Actualizaciones permanentes de la información de los sujetos de crédito que mantienen cuentas por cobrar en comercializadoras.
- Implementación de asesoría legal en los procesos de gestión y recuperación del crédito.
- Capacitación periódica al personal de gestión crediticia y cobranza de cartera.

Glosario

Activo.- Conjunto de bienes y créditos pertinentes al sujeto económico. En contabilidad esta denominación se emplea para registrar en el balance lo que la empresa ha adquirido en bienes muebles e inmuebles, productos comerciales, así como las sumas que le son adeudadas por sus clientes (créditos) y las que puedan encontrarse en su caja o en depósito.

Balance.- Son documentos obligatorios para el empresario, de gran importancia para conocer la situación en que se encuentra la empresa, por lo que no pueden realizarse de cualquier manera, sino que existe un modelo predeterminado al que se deba ajustar.

Cartera de Créditos.- Cuenta de activo que comprende los saldos de capital de las operaciones de crédito otorgado por una institución.

Nivel de morosidad.- Indicador financiero que mide la proporción de la cartera de créditos que se encuentra en mora, con respecto a la cartera de crédito total.

Rentabilidad.- Es una de las características que definen una inversión junto con la seguridad y la liquidez, y consiste en la obtención de beneficios en una actividad financiera.

Buro de Crédito.- Institución constituida como sociedad de información crediticia, dedicada a integrar y proporcionar información crediticia y cuyo objetivo principal es registrar el historial crediticio de las personas y empresas que hayan obtenido algún tipo de crédito, financiamiento, préstamo o servicio.

Estándares de Crédito.- Se refiere a la calidad mínima de solvencia de un solicitante de crédito aceptable para la compañía.

Liquidez.- Entendida como el nivel de efectivo para cubrir las obligaciones corrientes de la empresa.

Método.- Manera de alcanzar un objetivo, o bien como determinado procedimiento para obtener una actividad.

Parámetros de Crédito.- Define los criterios básicos para la conexión de un crédito para un cliente. Aspectos como la reputación crediticia, referidas de crédito, periodos de pago promedios y ciertos incidencias financieras, proporcionan como base cuantitativa para establecer y reforzar patrones de crédito.

Mora.- Es el retraso culpable o deliberado en el cumplimiento de una obligación o deber.

Scoring.- Es un sistema de evaluación automática de solicitudes de operaciones de crédito, dado que implica un beneficio económico en la forma de interés, es considerado una forma de capital.

Garantías posfechadas.- Se definen a documentos o bienes muebles e inmuebles que respaldan una deuda y que en una determinada fecha de vencimiento se efectivizan.

Cuentas incobrables.- Saldo de una obligación que un acreedor ya no espera cobrar y se cancela por considerar incobrable.

Insolvencia.- La imposibilidad de pagar un préstamo o una deuda. Generalmente se considera que una cuenta se encuentra “en mora” luego de permanecer morosa por varios ciclos de facturación consecutivos de 30 días.

Provisión de cuentas incobrables.- Una provisión para cuentas incobrables es un tipo de cuenta de salvaguardia establecidas por muchas empresas. La función principal de este tipo de cuenta es proporcionar un colchón contra las facturas de clientes que estén pendientes de pago durante períodos prolongados de tiempo. Las empresas normalmente la base de la cantidad de reservas que se mantienen en la cuenta en las evaluaciones de los clientes de alto riesgo y la probabilidad de que los clientes no podrá honrar a las facturas.

Referencias Bibliográficas

(2014). Obtenido de Noticiero Fiscal:

<http://imcp.org.mx/normatividad/normas-de-auditoria/las-cuentas-por-cobrar-representan-uno-de-los-renglones-mas-importantes-del-estado-de-posicion-financiera-o-balance-general-partiendo-de-la-base-de-que-dicho-renglon-contribuye-a-la-definicion-del-ca#.Vi>

Administración de Empresas Turísticas Online. (Junio de 2013).

Administración de Empresas Turísticas Online. Obtenido de Estimación de cuentas Incobrables:

<http://administracion.realmexico.info/2013/06/estimacion-de-cuentas-incobrables.html>

Antecedentes Historicos del Crédito. (s.f.). Obtenido de

<http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/2437/Capitulo1.pdf>

Añez, M. (2013). *Riesgo Crediticio*. Obtenido de Microsoft Word - RIESGO DEL CREDITO.doc:

<http://www.ilustrados.com/documentos/riesgocrediticio.pdf>

Área Interactiva. (27 de Julio de 2015). *Riesgo y morosidad.com*. (Área interactiva) Obtenido de Riesgos y morosidad en la empresa:

<http://www.riesgoymorosidad.com/tag/credito-comercial/>

Atapuma, L. E. (2015). *Modelo de Gestión de la Cartera para las empresas de medicina prepagada*. Quito: Escuela Politecnica Nacional - Facultad de Ciencias Administrativas.

Brachfield, P. (6 de Septiembre de 2015). *Morosólogos Asociados*. Obtenido de Cómo realizar el análisis de riesgo antes de la concesión de crédito:
[file:///C:/Users/JOSE/Downloads/C%F3mo%20realizar%20el%20an%](file:///C:/Users/JOSE/Downloads/C%F3mo%20realizar%20el%20an%20)

Elisis%20de%20riesgo%20antes%20de%20la%20concesi%F3n%20d
e%20cr%E9dito%20-%20Pere%20Brachfield.html

Castro, J. V. (2011). *Administración de las cuentas por cobrar*. Informe de trabajo investigativo, Universidad de San Carlos de Guatemala .

Cortijo, W. (2010). “*Administración y análisis de crédito en las Organizaciones Comercializadoras de artículos electrodomésticos de Trujillo*”.

Crédito y Cobranzas. (Enero de 2010). *Crédito y Cobranzas*. Obtenido de blogspot:
<http://creditoscobranzasdinero.blogspot.com/2010/01/elriesgocrediticio.html>

Crédito y Cobranzas. (Febrero de 2010). *Crédito y Cobranzas*. Obtenido de blogspot.com:
<http://creditoscobranzasdinero.blogspot.com/2010/02/riesgoylimitesdelcredito.html>

Creditoscobranzasdinero. (Enero de 2010). *Creditoscobranzasdinero*. Obtenido de blogspot.com:
<http://creditoscobranzasdinero.blogspot.com/2010/01/cobranzayprincipiosgenerales.html>

Cruz, L. M. (2013). Evaluación del control interno y su incidencia en la cuentas. *Revista Científica de FAREM-Estelí. Medio ambiente, tecnología y desarrollo humano*, 26-33.

Diccionario económico. (s.f.). Obtenido de
<http://www.expansion.com/diccionario-economico>

González, V. P. (2012). *Estudio de la gestión de riesgo de crédito para empresas no financieras* . Quito: UNIVERSIDAD ANDINA SIMON BOLIVAR.

Guajardo, N. E. (2014). *Contabilidad Financiera*. Mexico: MacGraw- Hill Interamericana.

- Hernando, P. I. (2014). *El crédito comercial en las empresas Manufactureras Españolas*. Madrid: Banco de España - Servicios de Estudio.
- Horne, J. C. (2010). *Fundamentos de Admnsitración Financiera*. (250-251, Ed.) Mexico: Pearson Educación Mexico.
- IFRS Foundation. (Julio de 2014). *NIIF 9 Intrumentos Financieros*. Obtenido de NIIF 9 Intrumentos Financieros:
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/niif/NIIF9_2014_v12112014.pdf
- Lasantha -Premium Blogger Themes. (21 de Febrero de 2012). *Créditos & Recuperaciones*. Obtenido de Créditos & Recuperaciones:
<http://creditasyrecuperaciones.blogspot.com/2012/02/etimologia-y-significado-de-la-palabra.html>
- Libro I, N. G.-D. (Septiembre de 2014). Obtenido de
http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/nueva_codificacion/todos/lib_I_tit_X_cap_II.pdf
- MAGC. (21 de Marzo de 2011). *Rating Empresarial*. Obtenido de Gestora de Riesgos Comerciales: <http://www.ratingempresarial.com/ventajas-de-la-venta-a-credito/>
- Martínez, J. J. (2012). *Estimación de Probabilidades de Incumplimiento Codnicionales al Entorno Macroeconómico*. Méxio.
- Noboa, P. -M. (Noviembre de 2004). Taller del Riesgo crediticio. *Taller del Riesgo crediticio* (pág. 17). Guayaquil: CAEFYC CIA. LTDA.
- Peña, J. I. (2002). *La Gestión de Riesgos Financieros*. Madrid: Pearson Educación S.A.
- Pere Brachfield. (25 de Noviembre de 2015). *Morosólogos asociados*. Obtenido de Pere Brachfield - Morosólogos asociados:
<http://www.perebrachfield.com/el-blog-de-morosologia/riesgo-de-credito/la-prevencion-del-riesgo-de-credito-comercial>

- Pere Brachfield. (23 de Noviembre de 2015). *Riesgos de crédito*. Obtenido de Pere Brachfield - Morosólogos asociados : <http://www.perebrachfield.com/el-blog-de-morosologia/riesgo-de-credito/los-riesgos-del-credito-comercial>
- Pérez, A. J. (2014). Efectos de la crisis en el crédito comercial concedido y relevancia de la diversificación de la actividad. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 195.
- Prado, R. C. (2016 de Octubre de 2005). *Gestiopolis*. Obtenido de Administracion, análisis y políticas de crédito: <http://www.gestiopolis.com/administracion-analisis-y-politicas-de-credito/>
- Pymes y Autónomos. (14 de Septiembre de 2009). *Pymes y Autónomos*. Obtenido de Pymes y Autónomos: <http://www.pymesyautonomos.com/administracion-finanzas/como-prevenir-la-morosidad-en-las-empresas>
- riesgodcredito.blogspot. (27 de Mayo de 2012). *El Riesgo de Crédito*. Obtenido de <http://riesgodcredito.blogspot.com/2012/05/el-riesgo-de-credito.html>
- Rodríguez Rodríguez, O. (19 de Septiembre de 2007). *EL CRÉDITO COMERCIAL: MARCO CONCEPTUAL Y REVISIÓN DE LA LITERATURA**. Obtenido de Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa : <http://www.aedem-virtual.com/articulos/iedee/v14/143035.pdf>
- Rodríguez, Y. (2014). *Análisis del Riesgo Creditico en empresas de Distribución de Productos Farmaceuticos, Miscélanos y equipos médicos de Barquisimeto Estado Lara en la región del Oriente*. Barquisimeto: Universidad Centroccidental Lisandro Alvaerado - Decanato de Administración y Contaduría.
- Rosales, R. T. (Noviembre de 2011). *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Obtenido de La administración de las cuentas por

cobrar y su efecto en la eficiencia económica de la empresa de materiales de la construcción:

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2011/rftp.htm>

Subdirector Regional de Microfinanzas Bolivianas. (22 de Febrero de 2013).

La Morosidad: ¿Qué la origina? Obtenido de El nuevo diario:

<http://www.elnuevodiario.com.ni/economia/278396-morosidad-que-origina/>

Verdezoto, I. J. (2013). *Diseño de un modelo de cobranza de Crédito de Consumo otorgados por el Sistema Financiero y Viabilización del Aplicativo SAC para disminuir el índice de morosidad*. Tesis Investigativa, Universidad Católica Santiago de Guayaquil, Guayaquil.

Zambrano, V. V. (2012). *Cálculo de la probabilidad de Default para una cartera de Créditos Vehiculares*. Guayaquil: Escuela Superior Politecnica del litoral .

Zutter, L. J.-C. (2012). *Principios de la Administración Financiera*. Mexico: Pearson Educación.

Anexos

Anexo N° 1 Árbol del problema

Se analiza la problemática planteada de la administración de riesgo crediticio comercial que afecta en la recuperación de la cartera del siguiente árbol del problema

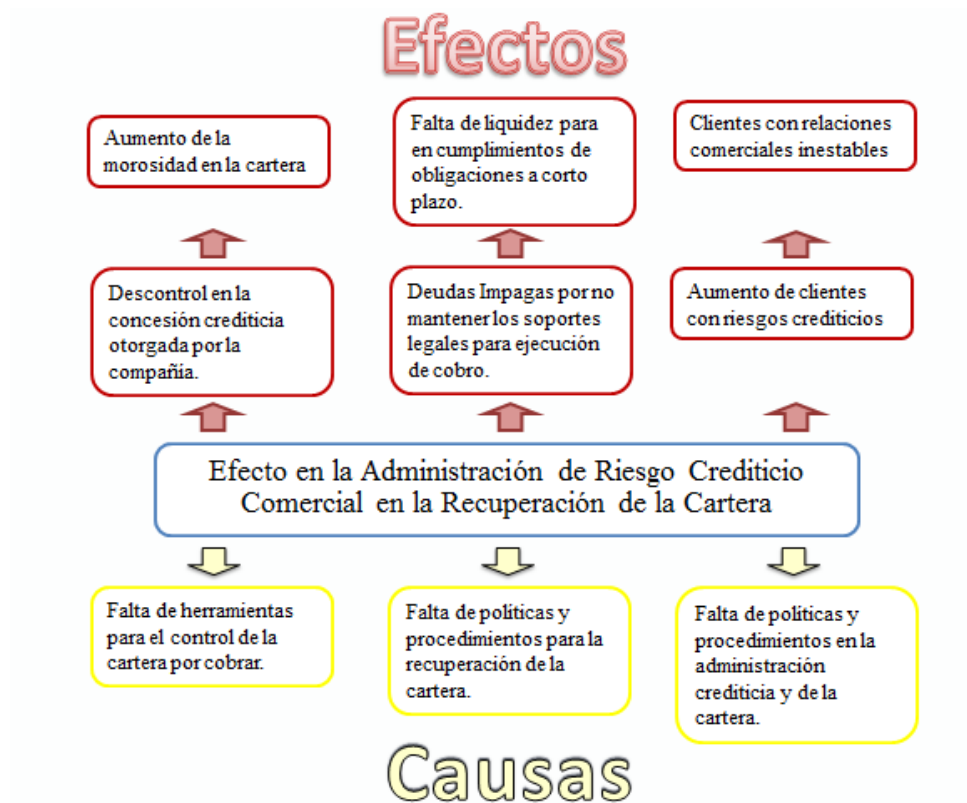


Figura N° 22 Árbol del problema

Fuente: Información Documental de empresas Comercializadoras de la ciudad de Guayaquil.

Anexo N° 2 Variables de la investigación

Para la realización de este proyecto es importante identificar las variable independiente y la/las variables dependientes.

Se entiende como variable independiente es aquella que es manipulada para poder estudiar el efecto de la misma en la variable dependiente.

Variable Independiente de la Investigación: La Administración del Riesgo Crediticio Comercial

Variable Dependiente de la Investigación: Recuperación de cartera por cobrar.

Operacionalización de las variables

Tabla N° 50 Variable Independiente: La Administración del Riesgo Crediticio Comercial

VARIABLE A INVESTIGAR	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	OPERACIONALIZACIÓN	TÉCNICAS INSTRUMENTAL
Variable Independiente La Administración del Riesgo Crediticio Comercial	Es la medición, evaluación e implementación de controles para prevenir el riesgo crediticio comercial.	Se aplica para la gestión crediticia de la cartera por cobrar de la compañía, inicialmente direccionado al ámbito bancario pero se ha extendido a todo tipo de segmentos comerciales	Entrevista Cuestionarios

Tabla N° 51 Variable Dependiente: Recuperación de cartera por cobrar.

VARIABLE A INVESTIGAR	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	OPERACIONALIZACIÓN	TÉCNICAS INSTRUMENTAL
Variable Dependiente Recuperación de la cartera	Es la gestión implementada en el proceso del retorno del crédito otorgado en las actividades ordinarias de una compañía.	Análisis de los estados financieros, verificación de la afectación de la cartera por cobrar	Análisis financiero

Anexo N° 3 Entrevistas al Oficial de Crédito y Cobranza del Grupo Soyoda

Entrevista dirigida a la Ing. Zoila Gómez - Oficial de Crédito y Cobranza del Grupo Soyoda de la ciudad de Guayaquil

Objetivo: Identificar los procesos y herramientas que se aplican en la recuperación de cartera y su gestión diaria.

1. Según su propia experiencia laborar ¿Cuál es la importancia del departamento de Crédito y cobranza en la Compañía?
2. ¿Cómo describiría su trabajo?
3. ¿Tiene políticas o manuales de procedimientos? ¿Con que fin es su implementación?

4. ¿Considera que la gestión en el riesgo crediticio influye en la morosidad de la cartera?

5. ¿Ha tenido dificultades en la recuperación de cartera? ¿Qué herramientas ha ejecutado?

Anexo N° 4 Hoja de Vida de la Oficial de Crédito y Cobranza del Grupo Soyoda

C U R R I C U L U M V I T A E

ZOILA MARIA GOMEZ JIMENEZ

Zgomez_kyarita@hotmail.com

DURAN Cdla. Abel Gilberth Mz C23 Villa 7

Telf. 2-801552 - 094050051



Objetivos

Consolidarme como persona y profesional, ayudando al desarrollo y crecimiento de la empresa en la cual vaya a prestar mis servicios.

Primaria	Escuela Particular “Manuela Romero de Massabot”
O t r o s	
Conocimientos	Manejo de Utilitarios: Word, Excel, Power Point.
Curso de inglés	Copol nivel 3
Créditos y cobranzas	Monte Piedra
Motivación	Monte Piedra
Calidad total servicio al cliente	Fundación ASES
Programa superior en crédito y Cobranzas	IDEPRO
Calidad de procesos “el rol”	Sala de Sesiones TOGEN
Seminario en el área de Mercadeo	Universidad de Guayaquil

Anexo N° 5 Formato de Cuestionario realizado al personal que labora en los Departamentos de Crédito y Cobranza

Objetivo: Recopilar información acerca de la gestión crediticia departamental de diferentes compañías.

1. ¿Con que frecuencia se generan las ventas a Crédito en la institución que labora?

Siempre	<input type="checkbox"/>
Muchas Veces	<input type="checkbox"/>
Pocas Veces	<input type="checkbox"/>
Nunca	<input type="checkbox"/>

2. ¿Cuál es el nivel de efecto que posee el otorgamiento de Crédito en los estados financieros de la compañía?

Alta	<input type="checkbox"/>
Media	<input type="checkbox"/>
Baja	<input type="checkbox"/>

3. ¿Qué factor es el más importante en análisis crediticio de clientes para la concesión ventas a crédito?

Historial De Pagos

Revisión De Saldos Bancarios

Información Fiscal

Desenvolvimiento Comercial

4. ¿Cuáles son las herramientas de revisión que se utilizan para el otorgamiento y seguimiento de pagos de las ventas a crédito?

Programa De Revisión

Parámetros Establecidos

Manuales De Procedimientos

5. ¿Los requisitos establecidos para la revisión crediticia son exigidos a todos los clientes?

Siempre

Medio

Bajo

6. ¿Existen controles de seguimientos de cobranza en las ventas otorgadas a los clientes?

Si

No

7. ¿Se deben realizar visitas a los lugares comerciales de los clientes?

Si

No

8. ¿Existe una actualización periódica de la información básica proporcionada por los clientes, direcciones teléfonos correos etc.?

Si

No

9. ¿Existen procedimientos para el tratamiento de la recuperación de cartera?

Si

No

10. ¿Cuáles son los mecanismos de recuperación en cartera vencida?

Ejecución De Demanda

Reestructuración De Deuda

Devolución De Mercadería

11. ¿El tiempo de gestión de cobranza es efectivo?

Si

No

12. ¿Existe una participación legal en la recuperación de la cartera vencida?

Si

No

13. ¿Se lleva un control de las emisiones de notas de crédito y débito en la facturación de los clientes?

Si

No

14. ¿Considera relevante la elaboración de estrategias en la gestión de cobranzas?

Si

No

15. ¿Existen capacitaciones constantes en los conocimientos de cartera por parte de la compañía?

Si

No


Anexo N° 6 Estados Financieros de Empresas analizadas

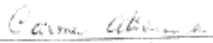
N°1 Centro Acero S.A. Acerosa

CENTRO ACERO S.A. ACEROSA
ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA
DICIEMBRE 31, 2014 Y 2013
 (Expresados en dólares de E.U.A.)

	<u>Notas</u>	<u>2014</u>	<u>2013</u>
<u>ACTIVOS</u>			
Efectivo y equivalentes de efectivo	5	158,125	119,054
Cuentas por cobrar	6	308,565	675,903
Inventarios	7	1,902,345	1,888,829
Gastos pagados por anticipado y otros		913	2,675
Total activo corriente		<u>2,369,948</u>	<u>2,686,461</u>
Instalaciones y equipos, neto	8	1,804,715	1,720,272
Cuentas por cobrar largo plazo	6	303,005	0
Total activos		<u>4,477,668</u>	<u>4,406,733</u>
<u>PASIVOS Y PATRIMONIO</u>			
<u>PASIVOS</u>			
Obligación bancaria	9	515,031	0
Cuentas por pagar	10	560,668	662,658
Gastos acumulados		181,779	258,224
Total pasivo corriente		<u>1,257,478</u>	<u>920,882</u>
Obligaciones por beneficios a los empleados		81,056	72,321
Total pasivos		<u>1,338,534</u>	<u>993,203</u>
<u>PATRIMONIO</u>			
Capital social	12	2,200,000	2,200,000
Reserva legal	12	443,377	388,293
Resultados acumulados	12	495,757	825,237
Total patrimonio		<u>3,139,134</u>	<u>3,413,530</u>
Total pasivos y patrimonio		<u>4,477,668</u>	<u>4,406,733</u>

Las notas adjuntas son parte integrante de los estados financieros.


 Ing. Iván Turner
 Gerente General


 Carmen Atencia
 Contadora

CENTRO ACERO S.A. ACEROSA
ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRAL

DICIEMBRE 31, 2014 Y 2013

(Expresados en dólares de E.U.A.)

	<u>Nota</u>	<u>2014</u>	<u>2013</u>
Ventas netas		4,624,658	6,450,740
Costo de ventas		<u>(2,620,666)</u>	<u>(3,752,814)</u>
Utilidad bruta		2,003,992	2,697,926
Gastos operacionales		<u>(1,138,554)</u>	<u>(1,303,289)</u>
Utilidad en operación		865,438	1,394,637
Gastos financieros		(32,685)	(3,644)
Otros ingresos, neto		<u>1,481</u>	<u>12,405</u>
Utilidad antes de participación a trabajadores e impuesto a las ganancias		834,234	1,403,398
Participación a trabajadores	11	(125,135)	(210,510)
Impuesto a las ganancias	11	<u>(158,258)</u>	<u>(275,958)</u>
Utilidad neta del ejercicio		<u>550,841</u>	<u>916,930</u>

Las notas adjuntas son parte integrante de los estados financieros.



 Ing. Iván Turner
 Gerente General



 Carmen Atencia
 Contadora

SQUALITY S.A.							
Estado de Situación Financiera							
Al 31 de diciembre del 2014 y 2013							
(En dólares estadounidenses)							
ACTIVO	NOTAS	2014	2013	PASIVO Y PATRIMONIO	NOTAS	2014	2013
ACTIVO CORRIENTE				PASIVO CORRIENTE			
Efectivo y equivalentes al efectivo	1	517.093	245.739	Obligaciones Financieras a C/P		34.905	-
Cuentas por Cobrar	2	706.222	280.539	Cuentas por pagar proveedores	6	518.284	395.097
Inventarios	3	1.145.751	651.554	Impuestos por Pagar		62.774	115.651
Activos por Impuestos Corrientes	4	203.456	183.171	Otras cuentas por pagar		84.204	-
Total activo corriente		2.572.521	1.361.003	Total pasivo corriente		700.167	510.748
ACTIVO NO CORRIENTE				PASIVO NO CORRIENTE			
Propiedad, Planta y Equipos	5	515.716	542.918	Cuentas por pagar L/P	7	1.648.672	592.092
Activos diferidos		24.753	42.996	Total pasivo no corriente		1.648.672	592.092
Total activo no corriente		540.469	585.914	Total pasivo		2.348.839	1.102.840
				PATRIMONIO			
				Capital social	8	25.000	25.000
				Reserva Legal	8	12.500	12.500
				Resultados acumulados		498.810	374.670
				Resultados acumulados por NIIF		296.776	296.776
				Resultado del ejercicio		(68.936)	135.132
				Total patrimonio		764.150	844.077
Total Activo		3.112.990	1.946.918	Total Pasivo y Patrimonio		3.112.990	1.946.918

Ver políticas de contabilidad y notas a los estados financieros

SIQUALITY S.A.
Estado de Resultados Integrales
Por el año terminado al 31 de diciembre del 2014 y 2013
(En dólares estadounidenses)

Ingresos	<u>NOTAS</u>	<u>2014</u>	<u>2013</u>
Ventas brutas		18.185.215	13.719.355
Dctos. / Devol. en Venta		(6.527)	-
Total Ingresos		<u>18.178.688</u>	<u>13.719.355</u>
Costo de ventas		(16.785.150)	(12.176.537)
Utilidad en Operación		<u>1.393.538</u>	<u>1.542.818</u>
Gasto de Comercialización		(926.022)	(741.272)
Gasto Administrativos		(470.543)	(475.300)
Gastos Financieros		(39.530)	(53.105)
Utilidad antes de participación trabajadores e impuesto a la renta		<u>(42.556)</u>	<u>273.141</u>
Participación Trabajadores	9	-	40.971
Impuesto a la Renta	9	26.379	97.038
Utilidad neta		<u>(68.936)</u>	<u>135.132</u>

N°3 Haceb del Ecuador S.A

HACEB DEL ECUADOR S.A.

Estado de Situación Financiera

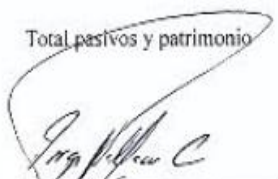
Al 31 de diciembre del 2014

	Notas	2014	2013
		<i>(US Dólares)</i>	
Activos			
Activos corrientes:			
Efectivo y equivalente de efectivo	4	1,353,174	1,070,472
Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	5	4,663,178	5,164,742
Otros activos financieros	6	-	23,750
Inventarios	7	4,519,439	6,191,852
Otros activos	8	15,955	18,731
Activos por impuestos corrientes	15	162,810	194,621
Total activos corrientes		<u>10,714,556</u>	<u>12,664,168</u>
Activos no corrientes:			
Propiedades y equipos, neto	9	855,742	647,403
Activos intangibles	11	21,927	34,264
Activos por impuestos diferidos	15	-	53,291
Otros activos	8	16,862	19,743
Total activos no corrientes		<u>894,531</u>	<u>754,701</u>
Total activos		<u>11,609,087</u>	<u>13,418,869</u>

	Notas	2014	2013
		<i>(US Dólares)</i>	
Pasivos y patrimonio			
Pasivos corrientes:			
Préstamos	12	6,124,546	6,547,745
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	13	2,722,827	5,022,067
Pasivos por impuestos corrientes	15	183,266	278,577
Obligaciones acumuladas	14	99,529	117,853
Provisión para garantía de productos		96,876	122,082
Total pasivos corrientes		9,227,044	12,088,324
Pasivos no corrientes			
Obligación por beneficios definidos	17	57,974	58,745
Pasivo por impuestos diferidos	15	17,315	-
Total pasivos no corriente		75,289	58,745
Total pasivos		9,302,333	12,147,069
Patrimonio:			
Capital social	19	3,900,000	3,100,000
Reserva legal		35,603	29,898
Reserva de revaluación de propiedades		177,900	-
Déficit acumulado		(1,806,749)	(1,858,098)
Total patrimonio		2,306,754	1,271,800

Total pasivos y patrimonio

11,609,087 13,418,869



Ing. Jorge Villacis
Gerente General Suplente

Ver notas adjuntas a los estados financieros.



C.P.A. Pilar Loor
Contadora General

HACEB DEL ECUADOR S.A.

Estado de Resultado Integral

Por el Año Terminado el 31 de Diciembre del 2014

	Notas	2014	2013
		<i>(US Dólares)</i>	
Ingresos ordinarios	20 y 23	13,810,892	17,317,135
Costo de ventas	21 y 23	<u>(10,819,951)</u>	<u>(13,447,226)</u>
Utilidad bruta		2,990,941	3,869,909
Gastos de ventas	21 y 23	<u>(2,128,115)</u>	<u>(2,892,995)</u>
Gastos de administración	21 y 23	<u>(473,458)</u>	<u>(568,972)</u>
Costos financieros		<u>(196,357)</u>	<u>(181,910)</u>
Otros ingresos	22	<u>22,347</u>	<u>63,177</u>
Utilidad antes de impuesto a la renta		215,358	289,209
Gastos por impuesto a la renta:			
Corriente	15	<u>(137,875)</u>	<u>(135,955)</u>
Diferido	15	<u>(20,429)</u>	<u>(27,910)</u>
Total		<u>(158,304)</u>	<u>(163,865)</u>
Utilidad neta del año		<u>57,054</u>	<u>125,344</u>
Otro resultado integral, después de impuesto:			
Ganancia por revaluación de propiedades y equipos		<u>177,900</u>	-
Total resultado integral del año		<u>234,954</u>	<u>125,344</u>



Ing. Jorge Villacis
Gerente General Suplente

Véase notas adjuntas a los estados financieros.




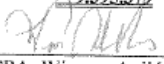
C.P.A. Pilar Loo
Contadora General

NEW YORKER S.A.

**ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014 Y 2013**

(Expresado en dólares)			
	NOTAS	2014	2013
ACTIVOS			
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo y Equivalente de efectivo	6	253.795	254.441
Cuentas por cobrar, neto	7	464.236	752.815
Inventarios	8	1.184.622	1.346.243
Impuestos corrientes	9	123.382	106.328
Pagos anticipados		984	1.100
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		2.027.021	2.460.928
ACTIVO NO CORRIENTE			
Propiedades y Equipos, neto	10	4.023.211	4.083.425
Inversiones en acciones	11	551	551
Cuentas por cobrar a largo plazo	12	3.344.595	2.923.522
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		7.368.358	7.007.498
TOTAL ACTIVOS		<u>9.395.379</u>	<u>9.468.426</u>
PASIVO Y PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS			
PASIVO CORRIENTE			
Obligaciones bancarias	13	0	273.896
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	14	680.672	939.280
Beneficios a empleados	15	231.949	180.453
Impuestos por Pagar	16	298.371	227.522
TOTAL PASIVOS CORRIENTES		1.210.992	1.621.152
Jubilación patronal y desahucio	17	558.018	531.976
TOTAL PASIVOS		<u>1.769.010</u>	<u>2.153.128</u>
PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS			
Capital Social	18	3.100.329	3.100.329
Reservas	19	911.353	848.669
Resultados Acumulados (incluye adopción NIIF, y otras reservas)	20	2.772.543	2.739.459
Utilidad neta del ejercicio		842.143	626.841
TOTAL PATRIMONIO		<u>7.626.368</u>	<u>7.315.298</u>
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u>9.395.379</u>	<u>9.468.426</u>


Dr. Jimmy Závala Flores
Representante Legal



CPA. Wimper Avilés Herrera
Contador General

Véase notas a los estados financieros

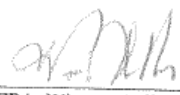
NEW YORKER S.A.**ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014 Y 2013**

(Expresado en dólares)

	<u>NOTAS</u>	<u>2014</u>	<u>2013</u>
Operaciones continuadas:			
Ventas netas	21	6.610.851	6.250.340
Costo de ventas	21	<u>(3.957.892)</u>	<u>(3.871.340)</u>
Margen bruto		2.652.959	2.379.000
Gastos de administración	22	(1.307.556)	(1.277.342)
Gastos de ventas	22	(107.916)	(112.864)
Gastos financieros		(16.596)	(37.388)
Otros egresos		<u>(1.475)</u>	<u>(1.705)</u>
Total gastos		(1.433.542)	(1.429.299)
Otros ingresos		<u>69.851</u>	<u>7.956</u>
Utilidad antes de Participación a empleados e Impuesto a la Renta		<u>1.289.268</u>	<u>957.657</u>
Participación empleados (15%)	22	<u>(193.390)</u>	<u>(143.649)</u>
Utilidad antes impuesto a la renta		<u>1.095.878</u>	<u>814.009</u>
Impuesto a la Renta (22%)	22	<u>(253.736)</u>	<u>(189.995)</u>
Utilidad neta del ejercicio		842.143	626.841
Operaciones discontinuadas		0	0
OTRO RESULTADO INTEGRAL		<u>0</u>	<u>0</u>
RESULTADOS INTEGRALES DEL EJERCICIO (S)		<u>842.143</u>	<u>626.841</u>



Dr. Jimmy Zavala Flores
Representante Legal



CPA. Wimper Avilés Herrera
Contador General

Véase notas a los estados financieros

N° 5 Prime Laboratorio Prilab S.A

PRIME LABORATORIO PRILAB S.A.

ESTADOS DE SITUACION AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014 Y 2013

Expresados en dólares de Estados Unidos de América.

	NOTAS	2014	2013
ACTIVOS CORRIENTES:			
Efectivo y equivalente de efectivo	3	404.160	140.770
Cuentas por cobrar	4	2.117.068	1.745.098
Inventarios	5	2.682.686	1.563.001
Seguros pagados por anticipado		9.065	13.855
Depósitos en garantía		600	600
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		5.213.579	3.463.324
PROPIEDADES Y EQUIPOS:			
	6		
Activos fijos no depreciables		368.534	145.808
Activos fijos depreciables		54.741	1.638.065
Construcciones en curso		1.971.389	-
		2.394.664	1.783.873
Menos - Depreciación Acumulada		(404.577)	(321.963)
TOTAL PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO		1.990.087	1.461.910
CUENTAS POR COBRAR A L/P	7	574.249	2.013.985
TOTAL ACTIVOS		7.777.915	6.939.219



Alfredo Ziade
GERENTE GENERAL



Augusto de la A
CONTADOR GENERAL

Las notas adjuntas a los estados financieros son parte integrante de estos estados de situación

PRIME LABORATORIO PRILAB S.A.

ESTADOS DE SITUACION AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014 Y 2013

Expresados en dólares de Estados Unidos de América.

	NOTAS	2014	2013
PASIVOS CORRIENTES:			
Obligaciones Bancarias	8	106.554	176.548
Cuentas por pagar	9	3.801.986	3.639.957
Cuentas por pagar compañías relacionadas	10	-	6.471
Pasivos acumulados	11	248.145	145.008
TOTAL PASIVOS CORRIENTES		4.156.685	3.967.984
PASIVOS NO CORRIENTES:			
Obligaciones bancarias	12	68.825	47.738
Jubilación y desahucio	13	175.070	124.237
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES		243.895	171.975
TOTAL PASIVOS		4.400.580	4.139.959
PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS			
Capital social	20	1.000.000	2.400
Aporte futuro aumento de capital		32.400	1.030.000
Reserva legal	21	246.617	137.622
Reserva facultativa		105.034	105.034
Reserva por valuación		213.912	213.912
Resultados acumulados		1.265.411	972.164
Utilidad del ejercicio		513.961	338.128
TOTAL PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS		3.377.335	2.799.260
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS		7.777.915	6.939.219



Alfredo Ziade
GERENTE GENERAL



Augusto de la A
CONTADOR GENERAL

Las notas adjuntas a los estados financieros son parte integrante de estos estados de situación.

PRIME LABORATORIO PRILAB S.A.

ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES

POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014 y 2013

Expresados en dólares de Estados Unidos de América

		<u>2014</u>	<u>2013</u>
Ingresos por ventas	14	10.726.066	7.467.565
Costo de ventas	15	6.428.748	4.416.849
Utilidad bruta		<u>4.297.318</u>	<u>3.050.716</u>
<u>GASTOS:</u>			
Gastos administrativos	16	2.227.918	1.632.000
Gastos de ventas	17	1.148.374	827.006
Gastos financieros	18	27.950	36.543
Otros ingresos y/o egresos, Neto		241	8.444
		<u>3.404.483</u>	<u>2.503.993</u>
Utilidad antes de Part. Trabajadores e Impuesto a la Renta		892.835	546.723
Menos: 15% Participación de trabajadores en las utilidades		133.925	82.008
Menos: 22% Impuesto a la renta		180.835	126.587
Utilidad del ejercicio		<u>578.075</u>	<u>338.128</u>



**Alfredo Ziade
GERENTE GENERAL**



**Augusto de la A
CONTADOR GENERAL**

Las notas adjuntas a los estados financieros son parte integrante de estos estados.

N° 6 Sewi S.A.

SEWI S.A.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014 Y 2013
Valores expresados en dólares americanos

ACTIVOS

	Notas	2014	2013
ACTIVOS			
ACTIVOS CORRIENTES			
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	5	942.186	927.837
Deudores comerciales y Otras Cuentas por Cobrar	6	2.871.508	4.234.087
Activos por Impuestos Corrientes	7	371.333	129.021
Inventario	8	5.363.890	2.362.600
Otros Activos Corrientes		570	584
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		9.549.487	7.654.129
ACTIVOS NO CORRIENTES			
Propiedad, Planta y Equipo, netos	9	59.193	73.353
Otros Activos No Corrientes		8.060	8.060
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		67.253	81.413
TOTAL ACTIVOS		<u>9.616.740</u>	<u>7.735.542</u>

Las notas explicativas 1 a 15 son parte integrante de los estados financieros



Ing. Jose González del Pozo
Representante Legal



Ing. Maria Virginia Villota
Contadora

PASIVOS Y PATRIMONIO

	Notas	2014	2013
PASIVOS			
PASIVOS CORRIENTES			
Acreeedores Comerciales	10	4.835.982	3.565.319
Obligaciones con Instituciones Financieras		699.427	-
Pasivos por impuestos corrientes	7	10.974	161.699
Obligaciones con el IESS		5.210	5.085
Obligaciones con los empleados		32.716	20.311
Otras cuentas por pagar		227.627	221.779
TOTAL PASIVOS CORRIENTES		5.811.936	3.974.193
PASIVOS NO CORRIENTES			
Otras cuentas por pagar a Largo Plazo		3.060.363	3.038.303
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES		3.060.363	3.038.303
TOTAL PASIVOS		<u>8.872.299</u>	<u>7.012.496</u>
PATRIMONIO			
	11		
Capital Pagado		800	800
Reservas		400	400
Resultado acumulado		221.895	192.238
Aportes futuras capitalizaciones		340.200	340.200
Resultado del periodo		181.146	189.408
TOTAL PATRIMONIO		<u>744.441</u>	<u>723.046</u>
PASIVOS Y PATRIMONIOS TOTALES		<u>9.616.740</u>	<u>7.735.542</u>

Las notas explicativas 1 a 15 son parte integrante de los estados financieros.



Ing. Jose González del Pozo
Representante Legal




Ing. Maria Virginia Villota
Contadora

SEWI S.A.
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2014 Y 2013
 Valores expresados en dólares americanos

	Notas	2014	2013
Ingresos de Actividades Ordinarias	12	12.990.018	13.872.520
Costo de Ventas		10.061.500	10.047.612
Utilidad Bruta		2.928.518	3.824.908
Otros Ingresos		48.262	94.221
Gastos de ventas		-	-
Gastos administrativos	13	2.795.634	3.729.721
Gastos Financieros		-	-
Utilidad antes de la Participación de Trabajadores e Impuestos a la Renta		181.146	189.408
Participación de trabajadores		27.172	28.411
Utilidad antes de impuesto a la renta		153.974	160.997
Impuesto a la renta		126.911	136.781
Utilidad neta		27.063	24.216

Las notas explicativas 1 a 15 son parte integrante de los estados financieros



 Ing. Jose González del Pozo
 Representante Legal



 Ing. Maria Virginia Villota
 Contadora

N° 7 Distribuidora Importadora Dipor S.A.


DISTRIBUIDORA IMPORTADORA DIPOR S.A.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014


(Expresado en dólares estadounidenses)

ACTIVOS	Notas	2014	2013
Activos corrientes			
Electivo y equivalentes de efectivo	6	3,107,696	4,373,265
Cuentas y documentos por cobrar comerciales	7	21,094,152	17,693,278
Cuentas por cobrar a compañías relacionadas	13	946,011	691,413
Anticipos a proveedores		121,204	32,543
Otras cuentas por cobrar		590,943	1,258,237
Impuestos por recuperar	15	440,444	641,573
Inventarios	8	<u>12,441,125</u>	<u>10,799,441</u>
Total de activos corrientes		<u>38,741,575</u>	<u>35,489,750</u>
Activos no corrientes			
Otros activos		118,702	108,317
Propiedades, maquinarias y vehículos	9	23,790,151	24,159,138
Activos intangibles	10	<u>336,369</u>	<u>897,339</u>
Total de activos no corrientes		<u>24,245,222</u>	<u>25,164,794</u>
Total de activos		<u>62,986,797</u>	<u>60,654,544</u>


Las notas explicativas anexas son parte integrante de los estados financieros.



Jorge Medina Icaza
Gerente General



José Luis Vivar
Director Financiero




Daysi Cárdenas
Contadora

DISTRIBUIDORA IMPORTADORA DIPOR S.A.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014
(Expresado en dólares estadounidenses)

PASIVOS Y PATRIMONIO	Notas	2014	2013
PASIVOS			
Pasivos corrientes			
Préstamos y obligaciones financieras	11	7,137,801	4,982,890
Cuentas por pagar a proveedores y otras cuentas por pagar	12	9,308,014	8,222,063
Cuentas por pagar a compañías relacionadas	13	28,728,898	25,189,296
Otros impuestos por pagar	15	723,698	782,107
Beneficios sociales	16	3,099,667	2,791,816
Total pasivos corrientes		48,998,078	41,968,172
Pasivos no corrientes			
Préstamos y obligaciones financieras	11	7,304,233	10,391,265
Cuentas por pagar a proveedores y otras cuentas por pagar	12	-	523,054
Beneficios sociales a largo plazo	16 y 17	2,509,924	2,444,312
Impuesto a la renta diferido	14	384,960	238,540
Total pasivos no corrientes		10,199,117	13,597,171
Total pasivos		59,197,195	55,565,343
PATRIMONIO			
Capital	19	906,083	906,083
Reservas		453,042	453,042
Resultados acumulados		2,430,477	3,730,076
Total patrimonio		3,789,602	5,089,201
Total pasivos y patrimonio		62,986,797	60,654,544

Las notas explicativas anexas son parte integrante de los estados financieros.


Jorge Medina Icaza
Gerente General


José Luis Vivar
Director Financiero


Daysi Cárdenas
Contadora

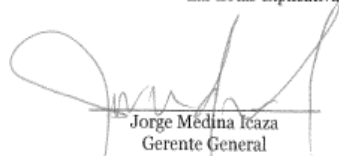
DISTRIBUIDORA IMPORTADORA DIPOR S.A.

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
 POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014
 (Expresado en dólares estadounidenses)

	Nota	2014	2013
Ingresos por ventas		317,426,191	314,290,397
Costo de productos vendidos	21	(266,349,486)	(266,169,570)
Utilidad bruta		51,076,705	48,120,827
Gastos de venta (*)	21	(12,102,605)	(12,501,486)
Gastos de distribución (*)	21	(20,652,981)	(17,937,826)
Gastos administrativos (*)	21	(12,178,829)	(9,926,594)
Otros ingresos (gastos), netos		698,827	(516,863)
Utilidad operacional		6,841,117	7,238,058
Gastos financieros, netos	22	(1,262,188)	(1,401,231)
Utilidad antes del impuesto a la renta		5,578,929	5,836,827
Impuesto a la renta	14	(2,196,923)	(1,362,316)
Utilidad neta del año		3,382,006	4,474,511
Otros resultados integrales			
Partidas que no se reclasificarán posteriormente al resultado del ejercicio			
(Pérdidas) ganancias actuariales	17	(193,518)	13,576
Utilidad integral del año		3,188,488	4,488,087
Utilidad básica y diluida por acción	18	3.73	4.94

(*) Incluye participación a los trabajadores en las utilidades que en el 2014 totalizó US\$984,517 (2013: US\$1,029,738). Ver Notas 14 y 16.

Las notas explicativas anexas son parte integrante de los estados financieros.


 Jorge Medina Icaza
 Gerente General


 José Luis Vivar
 Director Financiero


 Daysi Cárdenas
 Contadora


DINADEC S.A.

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014**
(Expresado en miles de dólares estadounidenses)

	2014	2013	Nota	2014	2013
Activos					
Activos corrientes					
Efectivo y equivalentes de efectivo	7	48,830	34,666	11	21,679
Cuentas por cobrar, comerciales y otras cuentas por cobrar	8	31,634	48,100	12	33,300
Cuentas por cobrar a compañías relacionadas	12	16,664	34,823	13	10,044
Inventarios	9	302	1,671	14	10,328
Total activos corrientes		95,330	77,260		84,051
Activos no corrientes					
Propiedades, planta y equipo	10	34,410	39,339	15	341
Impuesto de renta diferido	13	1,290	976		70,633
Total activos no corrientes		35,700	40,315		71,474
Total activos		131,030	117,575		155,525
Pasivos					
Pasivos corrientes					
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar					
Cuentas por pagar a compañías relacionadas					
Impuestos por pagar					
Provisiones					
Total pasivos corrientes					
Pasivos no corrientes					
Provisiones por bonifidos a empleados					
Total pasivos					
Patrimonio					
Capital social					
Reservas					
Resultados acumulados					
Total patrimonio					
Total pasivos y patrimonio					

Las notas explicativas anexas son parte integrante de los estados financieros.


Luca Gabella
Gerente

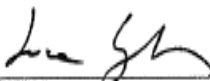

C.P.A. Shirley Bayona
Gerente de Contabilidad

DINADEC S.A.

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014
(Expresado en miles de dólares estadounidenses)

	Nota	2014	2013
Ingresos por ventas		780,041	721,608
Costo de productos vendidos	6	<u>(652,467)</u>	<u>(610,781)</u>
Utilidad bruta		<u>127,574</u>	<u>110,827</u>
Gastos administrativos	6	(3,464)	(3,205)
Gastos de venta	6	(71,004)	(65,020)
Otros ingresos/egresos, neto		<u>1,570</u>	<u>1,061</u>
Utilidad operacional		<u>54,656</u>	<u>43,663</u>
Gasto por intereses		-	(24)
Intereses ganados		<u>58</u>	<u>36</u>
Utilidad antes del impuesto a la renta		54,714	43,675
Impuesto a la renta	13	(12,220)	(9,593)
Utilidad neta y resultado integral del año		<u><u>42,494</u></u>	<u><u>34,082</u></u>

Las notas explicativas anexas son parte integrante de los estados financieros.



Luca Gabella
Gerente



C.P.A. Shirley Bayona
Gerente de Contabilidad

N°9 Tropical Fruit Export S.A.

Km. 1.5 vía Samborondá, Edif. Samborondá
Business Center, Torre B, piso 1, oficina 109
Teléfono: (593) 4-2838701
Samborondá - Ecuador



3

TROPICAL FRUIT EXPORT S.A.			
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
(Expresión en dólares)			
		31/12/2014	31/12/2013
Activos			
Activos corrientes:			
Efectivo y equivalentes de efectivo	(nota 3)	\$ 674,842.99	\$ 1,468.55
Inversiones	(nota 4)	\$ 10,767.02	\$ 31,181.16
Documentos y cuentas por cobrar	(nota 5)	\$ 2,709,422.56	\$ 3,240,421.09
Inventarios	(nota 6)	\$ 333,340.28	\$ 330,097.84
Servicios y pagos anticipados	(nota 7)	\$ 1,440,413.53	\$ 172,533.11
Activos por impuestos Corriente	(nota 8)	\$ 464,519.88	\$ 659,277.34
Total activos corrientes		\$ 5,583,297.56	\$ 3,914,977.19
Propiedad, Planta y equipo	(nota 9)	\$ 2,600,164.76	\$ 931,019.98
Propiedades de inversión	(nota 10)	\$ 564,956.38	\$ 584,396.38
Activos intangibles	(nota 11)	\$ 25,800.91	\$ 29,009.79
Activos financieros mantenidos hasta el vencimiento no corriente		\$ 12,637.67	\$ 6,236.18
Total Activos		\$ 8,312,917.20	\$ 5,465,228.34
Pasivos y patrimonio de los accionistas			
Pasivos corrientes:			
Documentos y Cuentas por pagar	(nota 12)	\$ 2,306,227.67	\$ 1,580,879.05
Obligaciones financieras por otros corrientes	(nota 13)	\$ 1,674,685.54	\$ 1,797,933.50
Otras obligaciones corrientes	(nota 14)	\$ 687,293.00	\$ 264,241.31
Anticipos de Clientes		\$ 1,230,576.67	\$ 624,267.42
Otros pasivos corrientes		\$ -	\$ -
Total pasivos corrientes		\$ 5,667,712.60	\$ 4,267,321.31
Obligaciones financieras no corriente	(nota 15)	\$ 41,849.75	\$ 75,426.78
Provisión a largo plazo bonifitos a empleados	(nota 16)	\$ 43,166.24	\$ 32,461.00
Pasivos por impuestos diferidos	(nota 17)	\$ 38,780.33	\$ 39,766.01
Total pasivos		\$ 5,780,408.62	\$ 4,424,964.19
Patrimonio de los accionistas:			
Capital social	(nota 18)	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00
Aporte para futuras capitalizaciones		\$ -	\$ 564,936.38
Reserva legal		\$ 135,863.38	\$ 73,139.10
Utilidades acumuladas		\$ (89,773.00)	\$ (68,016.54)
Otros Reservas Integradas		\$ 853,444.00	\$ -
Reservas acumuladas de la adopción por primera vez NIIF		\$ 244,184.40	\$ (20,817.10)
Reserva por valoración de activos		\$ -	\$ 284,001.08
Utilidad del ejercicio		\$ 571,763.97	\$ 40,266.01
Total patrimonio de los accionistas		\$ 2,521,608.68	\$ 1,034,268.24
Total Pasivo y Patrimonio		\$ 8,312,917.20	\$ 5,465,228.34

Ver políticas de contabilidad significativas y notas a los Estados Financieros.


JUAN FERNANDO RODRÍGUEZ CORDERO
REPRESENTANTE LEGAL


CPA VIVIANA MEJÍA VERA
CONTADOR GENERAL

Km. 1.5 Vía Samborondón, Edif. Samborondón
 Business Center, torre B, piso 1, oficina 109
 Teléfono: (593) 4 2838701
 Samborondón - Ecuador



4

TROPICALFRUIT EXPORT S.A.			
ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL			
(Expresados en dólares)			
		31/12/2014	31/12/2013
Ventas Netas	(nota 19)	\$ 62,202,759.21	\$ 44,309,866.10
menos			
Costo de ventas	(nota 20)	\$ 50,424,148.97	\$ 41,705,314.08
Utilidad bruta en ventas		\$ 3,868,610.94	\$ 2,694,542.04
menos			
Gastos de Ventas	(nota 20)	\$ 1,351,017.90	\$ 1,087,211.12
Gastos de Administración	(nota 20)	\$ 1,398,410.97	\$ 1,273,603.19
Utilidad en operación		\$ 1,118,181.77	\$ 350,667.73
menos			
Gastos financieros, netos	(nota 20)	\$ 43,045.00	\$ 41,613.03
Otros gastos		\$ -	\$ 7,093,687.44
mas			
Ingresos por rendimientos financieros		\$ -	\$ 7,108,163.68
otras rentas		\$ -	\$ 975.68
Ingreso por impuesto diferido	(nota 16)	\$ 975.68	\$ 975.68
Utilidad antes de participación a trabajadores e impuesto a la renta		\$ 1,075,211.45	\$ 322,126.05
Participación a trabajadores	(nota 21)	\$ (161,135.37)	\$ (48,172.56)
Impuesto a la renta	(nota 21)	\$ (275,557.88)	\$ (251,555.93)
Apropiación de Reserva Legal		\$ (69,754.28)	\$ (2,162.25)
Resultado Integral del Ejercicio		\$ 674,763.97	\$ 29,265.91

Ver políticas de contabilidad significativas y notas a los estados financieros.


 ING. JUAN FERNANDO YERO VIRE GUZMAN
 REPRESENTANTE LEGAL


 CPA. VIVIANA VERGARA VERA
 CONTADOR GENERAL