



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**MODALIDAD SEMIPRESENCIAL**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL**  
**TÍTULO DE:**  
**INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.**

**TEMA:**

---

**“EL RIESGO DE CRÉDITO Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA**  
**AUTOMOTORES CUMANDÁ”**

---

**Autora:** Doris Lorena Fiallos Mariño

**Tutor:** Econ. Washington Romero

AMBATO – ECUADOR

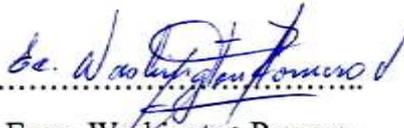
2015

## **APROBACIÓN TUTOR**

Yo, Econ. Washington Romero, en mi calidad de tutor del trabajo de graduación sobre el tema “**EL RIESGO DE CRÉDITO Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA AUTOMOTORES CUMANDÁ**”, desarrollado por la egresada Doris Lorena Fiallos Mariño, reúne los requisitos tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, modalidad Semipresencial de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de trabajos de graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por la Comisión de Calificador designada por el H. Consejo Directivo.

Ambato, 03 de Abril de 2014



.....

Econ. Washington Romero

**TUTOR**

## **AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN**

Yo, Doris Lorena Fiallos Mariño, con C.I. 180262174-6, revelo que los criterios emitidos en el trabajo de graduación con tema: **“EL RIESGO DE CRÉDITO Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA AUTOMOTORES CUMANDÁ”**, es original, autentico y personal, en tal virtud la responsabilidad del contenido de esta investigación, para efectos legales y académicos son de exclusiva responsabilidad del autor, el patrimonio intelectual de la misma a la Universidad Técnica de Ambato; por lo que autorizo a la biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura y publicación según las normas de la Universidad.

Ambato, 20 de Agosto de 2015.

### **AUTORA**



Doris Lorena Fiallos Mariño

C.I. 180262174-6

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el trabajo de graduación, sobre el tema: “**EL RIESGO DE CRÉDITO Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA AUTOMOTORES CUMANDÁ**”, elaborado por Doris Lorena Fiallos Mariño, egresada, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, 20 de Agosto de 2015

Para constancia firman

  
.....  
Econ. David Ortiz  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

  
.....  
Dra. Patricia Jiménez  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

  
.....  
Econ. Diego Proaño  
**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL**

## **DEDICATORIA**

*A Dios que con su infinita bondad me ha dado fortaleza y sabiduría. A mis padres que desde el cielo día a día me dan sus bendiciones. A mis hermanas que son mi respaldo y mi guía. A Nicole y Nathaly mis hijas que con su paciencia, comprensión y apoyo son la gran inspiración para seguir con mi superación personal y profesional. A Juan Francisco por brindarme siempre su apoyo incondicional.*

***Doris***

## **AGRADECIMIENTO**

*A la Universidad Técnica de Ambato y en especial a la Facultad que gracias a su apertura en pro del desarrollo académico me abrió las puertas para alcanzar mis objetivos profesionales; al Eco. Washington Romero quien fue mi guía durante este trabajo de investigación.*

*Al Dr. Wilson Santamaría administrador de la empresa que por intermedio de la Srta. Natalia Pérez propietaria de Automotores Cumanda; me brindaron el apoyo necesario para la culminación del presente trabajo investigativo.*

*Gracias a mis amigos que han sido parte importante de mi vida personal y profesional, por su apoyo incondicional para mi superación.*

**Doris**

## ÍNDICE GENERAL

Portada.....	i
Aprobación Tutor .....	ii
Autoría del Trabajo de Graduación.....	iii
Aprobación del Tribunal de Grado .....	iv
Dedicatoria .....	v
Agradecimiento.....	vi
Índice General .....	vii
Índice de Gráficos .....	x
Índice de Tablas .....	xi
Índice de Anexos.....	xiii
Resumen Ejecutivo.....	xiv
Abstract .....	xv
Introducción .....	1

### CAPÍTULO I EL PROBLEMA

1.1. Tema.....	3
1.2. Planteamiento del Problema.....	3
1.2.1. Contextualización.....	3
1.2.2 Análisis Crítico.....	11
1.2.2.1. Árbol de Problemas.....	11
1.2.3. Prognosis .....	12
1.2.4 Formulación del Problema .....	13
1.2.5. Interrogantes.....	13
1.2.6. Delimitación del Objeto de Investigación.....	13
1.3. Justificación.....	14
1.4. Objetivos .....	15
1.4.1. Objetivo General .....	15
1.4.2. Objetivos Específicos.....	15

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

2.1. Antecedentes Investigativos .....	16
2.2. Fundamentación Filosófica .....	22
2.3. Fundamentación Legal .....	23
2.4. Categorías Fundamentales .....	27
2.5. Desarrollo de Categorías .....	29
2.6. Hipótesis.....	49
2.7. Señalamiento de las Variables De Hipótesis.....	49

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

3.1. Enfoque de la Investigación. ....	50
3.2. Modalidad de la Investigación. ....	51
3.3. Modalidad de la Investigación. ....	52
3.4. Población y Muestra.....	54
3.5. Técnicas e Instrumentos.....	55
3.6. Operacionalización de las Variables .....	56
3.7. Plan de Recolección de Información.....	58

## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS**

4.1. Análisis e Interpretación de Datos .....	59
4.2. Análisis General de Datos.....	86
4.3. Análisis de Indicadores .....	86
4.3.1. Análisis de Cuentas e Indicadores Financieros:.....	89
4.4. Verificación de Hipótesis .....	89
4.4.1. Método de Triangulación de Datos .....	89
4.4.2. Conclusiones del Método de Triangulación.....	92
4.5. Verificación de la Hipótesis por T Student .....	92
4.5.1. Planteamiento de Hipótesis .....	92
4.5.2. Nivel de Confianza.....	93

4.5.3. Modelo Estadístico.....	93
4.5.4. Regla de Decisión .....	94
4.5.5. Calculo del Modelo Estadístico y Toma de Decisión .....	95

## **CAPÍTULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

5.1. Conclusiones .....	97
5.2. Recomendaciones.....	98

## **CAPÍTULO VI**

### **PROPUESTA**

6.1. Datos Informativos.....	99
6.2. Antecedentes de la Propuesta.....	100
6.3. Justificación.....	101
6.4. Objetivos .....	102
6.5. Análisis de Factibilidad.....	103
6.6. Fundamentación .....	104
6.7. Administración de la Propuesta .....	145
6.8. Evaluación de la Propuesta .....	145
 Bibliografía .....	 147
Anexos.....	152

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

	<b>Pág.</b>
Gráfico N°. 1 Organigrama estructural de la empresa “Automotores Cumandá”	10
Gráfico N°. 2 Árbol de Problemas .....	11
Gráfico N°. 3 Supraordinación variable independiente.....	27
Gráfico N°. 4 Infraordinación variable independiente .....	28
Gráfico N°. 5 Supraordinación variable dependiente.....	28
Gráfico N°. 6 Riesgo de crédito .....	69
Gráfico N°. 7 Actividades para minimizar el riesgo crediticio .....	70
Gráfico N°. 8 Determinación de políticas para minimizar el riesgo crediticio .....	71
Gráfico N°. 9 Nivel actual de riesgo de crédito.....	72
Gráfico N°. 10 Documentación de los clientes .....	73
Gráfico N°. 11 Efectos del riesgo de crédito en la empresa.....	74
Gráfico N°. 12 Iliquidez .....	75
Gráfico N°. 13 Cumplimiento de la liquidez y los objetivos financieros trazados	76
Gráfico N°. 14 Métodos y documentos que permiten maximizar la liquidez .....	77
Gráfico N°. 15 Solución para la liquidez empresarial.....	78
Gráfico N°. 16 Políticas de riesgo crediticio .....	80
Gráfico N°. 17 Políticas de control de riesgo crediticio.....	81
Gráfico N°. 18 Atención adecuada para venta a crédito .....	82
Gráfico N°. 19 Capacitación en atención al cliente.....	83
Gráfico N°. 20 Reportes de ventas mensuales .....	84
Gráfico N°. 21 Existencia de un perfil del cliente.....	85
Gráfico N°. 22 Distribución T de Student.....	94
Gráfico N°. 23 Proceso crediticio.....	115
Gráfico N°. 24 Flujo de Proceso Crediticio Según las Políticas Propuestas .....	132
Gráfico N°. 25 Flujo de Proceso de Cobranzas Según el Reglamento Propuesto	139

## ÍNDICE DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
Tabla N°. 1 Ventas anuales por tipo de vehículos.....	4
Tabla N°. 3 Ventas de vehículos por provincias .....	7
Tabla N°. 4 Ventas anuales de vehículos en Tungurahua .....	7
Tabla N°. 5 Población.....	54
Tabla N°. 6 Recolección de información .....	55
Tabla N°. 7 Variable independiente: Riesgo de crédito .....	56
Tabla N°. 8 Variable dependiente: Liquidez .....	57
Tabla N°. 9 Plan de recolección de información.....	58
Tabla N°. 10 Check List para la Empresa Automotores Cumandá .....	61
Tabla N°. 11 Riesgo de crédito.....	69
Tabla N°. 12 Actividades para minimizar el riesgo crediticio .....	70
Tabla N°. 13 Determinación de políticas para minimizar el riesgo crediticio .....	71
Tabla N°. 14 Nivel actual de riesgo de crédito.....	72
Tabla N°. 15 Documentación de los clientes.....	73
Tabla N°. 16 Efectos del riesgo de crédito en la empresa .....	74
Tabla N°. 17 Iliquidez .....	75
Tabla N°. 18 Cumplimiento de la liquidez y los objetivos financieros trazados ..	76
Tabla N°. 19 Métodos y documentos que permiten maximizar la liquidez .....	77
Tabla N°. 20 Solución para la liquidez empresarial .....	78
Tabla N°. 21 Políticas de riesgo crediticio .....	80
Tabla N°. 22 Políticas de control de riesgo crediticio .....	81
Tabla N°. 23 Atención adecuada para venta a crédito.....	82
Tabla N°. 24 Capacitación en atención al cliente.....	83
Tabla N°. 25 Reportes de ventas mensuales.....	84
Tabla N°. 26 Existencia de un perfil del cliente.....	85
Tabla N°. 27 Método de Triangulación.....	91
Tabla N°. 28 Distribución estadística.....	95
Tabla N°. 29 Presupuesto para la Realización de la Propuesta .....	100
Tabla N°. 30 Tabla de pagos .....	122
Tabla N°. 31 Matriz de Seguimiento y Control.....	140

Tabla N°. 32 Diversificación actual de ventas a crédito .....	141
Tabla N°. 33 Diversificación propuesta de ventas a crédito .....	141
Tabla N°. 34 Tablero de Indicadores.....	144
Tabla N°. 35 Evaluación de la propuesta .....	146

## ÍNDICE DE ANEXOS

	<b>Pág.</b>
Anexo 1 Check List.....	153
Anexo 2 Entrevista a administrativos .....	155
Anexo 3 Encuesta a vendedores.....	156
Anexo 4 RUC.....	158
Anexo 5 Balance General 2014.....	159
Anexo 6 Estado de Situación Financiera 2014 .....	165
Anexo 7 Formulario de crédito .....	169
Anexo 8 Contrato de prenda industrial .....	170
Anexo 9 Poder Notarial.....	177

## RESUMEN EJECUTIVO

Una vez realizado el análisis de datos y la investigación de campo, así como la identificación y argumentos al problema; se revisó los parámetros que utiliza la empresa Automotores Cumandá en el análisis de crédito a sus clientes, para minimizar el riesgo crediticio y este es evidentemente nulo, los parámetros no están bien definidos, no existen políticas para otorgación y/o evaluación del cliente, y se evidencia un aumento considerable de la cartera de crédito que sobrepasa el 50% del total de activos. De la misma manera, al analizar los índices de liquidez de la empresa Automotores Cumandá para apoyar en la toma de decisiones; se encontró que estos aparentemente son positivos, pues el indicador de liquidez corriente, evidencia que por cada dólar en pasivos corrientes a corto plazo, se tiene \$1,77 en activos corrientes para cubrir las deudas a corto plazo, sin embargo la prueba acida evidencia que tiene \$1,36 para cubrir dichas deudas. El problema verdadero radica en que se tiene una cartera por recuperar que supera el 50% del total de activos lo que evidencia que existiría falta de capital operacional, liquidez o capital de trabajo. Para lo encontrado se desarrolló un sistema de análisis y planificación crediticia para la elaboración de políticas de crédito, que permitan mejorar la liquidez de la empresa Automotores Cumandá; con ello se tenga un mejor control de la cuenta clientes, pues el indicador es alto, lo que genera conflictos en la empresa; ya que para pagar las deudas es necesario cobrar la totalidad de la cartera de clientes, lo que indica que no existe parámetros de una planificación crediticia y por ende ésta sea elevada.

**Palabras claves:** Riesgo crediticio, liquidez, planificación crediticia, políticas de crédito, crédito, indicadores financieros, análisis crediticio, evaluación de clientes, cartera de clientes.

## ABSTRACT

Once data analysis and field research, as well as identifying and arguments made to the problem; the parameters used by the company in the analysis Automotive Cumandá credit to its customers, to minimize credit risk and this is clearly no revised, the parameters are not well defined, there are no policies for granting and / or evaluation of the client, and a significant increase in the loan portfolio exceeding 50% of total assets is evident. Similarly, when analyzing liquidity ratios Cumandá Motor Company to assist in decision-making; it was found that these are apparently positive, as the current liquidity indicator, shows that for every dollar in current short-term liabilities have \$ 1.77 in current assets to cover short-term debts, but the acid test evidence It is \$ 1.36 to cover these debts. The real problem is that you have to recover a portfolio that exceeds 50% of total assets exist which shows that lack of working capital, liquidity or working capital. For I found a system of credit analysis and planning for the development of credit policies, to improve the liquidity of the company Automotive Cumandá developed; The aim is to have better control of the account customers, as the indicator is high, generating conflicts in the company; as to repay debts is necessary to charge the entire customer base, indicating that there is a credit planning parameters and hence it is high.

**Keywords:** credit risk, liquidity, credit planning, credit policy, credit, financial indicators, credit analysis, client assessment, client portfolio.

## INTRODUCCIÓN

Desarrollado la investigación y contenida en seis capítulos; estos se han desarrollado en conformidad a los términos y lineamientos de la Universidad Técnica de Ambato y la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

**Capítulo Primero:** este capítulo se lo realiza en base a la identificación del problema del cual nace el tema investigativo: “El riesgo de crédito y la liquidez de la empresa Automotores Cumandá de la ciudad de Ambato”; este se contextualiza y se justifica, a fin de poder establecer objetivos de investigación claros, que se logre cumplir con el desarrollo investigativo.

**Capítulo Segundo:** este pertenece al marco teórico, pues se desarrolla los antecedentes investigativos de distintos autores que traten la temática o relacionen las variables en mención; se realiza las categorías fundamentales de donde nace la supra y subordinación, estas conceptualizaciones de los diversos autores corresponde a la investigación bibliográfica y documental, pues se revisa libros y documentos de valor que traten sobre el riesgo crediticio y la liquidez empresarial.

**Capítulo Tercero:** se desarrolla la metodología de investigación, la cual se le da un enfoque Cualitativo-cuantitativo, porque desarrolla investigación a raíz de argumentos y conceptos descritos por la autora e indagados a través de investigación bibliográfica y documental, así como de campo; y es cuantitativo pues se desarrollan indicadores e indicios económicos financieros que aportan a la investigación con datos numéricos que necesitan de una interpretación para poder ser ejecutoriados o aporten para la toma de decisiones en la empresa Automotores Cumandá.

**Capítulo Cuarto:** corresponde netamente a la investigación de campo, para ello se aplicó diferentes técnicas e instrumentos de investigación, como el check list o lista de verificación, entrevistas para el área administrativa y encuestas para los vendedores de la empresa, preguntas que dieron como resultados responder a los

objetivos de la investigación de campo, así como permitir la comprobación de la “t student” y el método de triangulación de datos, aceptando la hipótesis alterna y rechazando la hipótesis nula.

**Capítulo Quinto:** la investigación del capítulo quinto contiene las conclusiones que se derivan de lo detectado en la investigación de campo y acorde al cumplimiento de los objetivos de investigación; a su vez se detallan las recomendaciones para la empresa, y se propone principalmente el desarrollo de un sistema de análisis y planificación crediticia que permitan mejorar la liquidez de la empresa Automotores Cumandá.

**Capítulo Sexto:** este último capítulo desarrolla el modelo operativo o propuesta que dará solución al problema encontrado e investigado; el tema de la propuesta que se diseñó es: “Desarrollar un sistema de análisis y planificación crediticia que permitan mejorar la liquidez de la empresa Automotores Cumandá”. En la que se destaca las políticas crediticias, así como la identificación de diferentes indicadores financieros que permitirán evaluar el riesgo que al empresa asume y a su vez la liquidez con la que cuenta para el giro normal de sus actividades.

# CAPÍTULO I

## EL PROBLEMA

### 1.1. Tema

El riesgo de crédito y la liquidez de la empresa Automotores Cumandá.

### 1.2. Planteamiento del problema

#### 1.2.1. Contextualización

##### Macrocontextualización

Las empresas del sector automotriz del país, dinamizan la economía pues generan grandes volúmenes de ventas; en el año 2012 las ventas alcanzaron alrededor de 5.200 millones de dólares, lo que significó un aporte del 9% al producto interno bruto PIB; adicional a lo expuesto han creado unas 14.000 plazas de trabajo, reportando al estado cerca de 1 millón de dólares en tributos. Según el análisis realizado por la Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones (2013, p. 1), se puede determinar los principales integrantes del sector automotriz en el Ecuador, es así que:

*“Hace referencia a las principales variables que intervienen alrededor del sector automotriz ecuatoriano, tales como: producción nacional, exportación, importación y ventas de los tributos principales que forman parte de esta industria, como son los vehículos, llantas, motos y repuestos.”*

Este sector desde el 2012 ha experimentado medidas de restricción a la importación de vehículos nuevos por unidades y por valor, oficializada el 15 de junio del 2012 por el Comité de Comercio Exterior según resolución N° 066, esto causó un gran impacto en el incremento de precios de los vehículos nuevos en el

país, ya que en este sector un gran porcentaje de ventas de vehículos nuevos se lo realiza a través del financiamiento de la banca privada y cooperativas.

Con la creación de la Ley orgánica para regulación de los créditos de vivienda y vehículos o Ley Hipotecaria aprobada por la Asamblea Nacional en junio del 2012 publicada en el registro oficial N° 732 el 26 de junio, se endurece las políticas de crédito que ofrecen las instituciones financieras a clientes de este segmento de mercado; así lo ratifica la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador AEADE (2012, p. 12), en un análisis que realiza al sector en cifras señalan:

*“Es importante destacar que además de las condiciones más exigentes para la aprobación de créditos y los cupos de importación, desde el último trimestre del año se evidenciaron signos de desaceleración en la demanda en la economía nacional que en el año 2013 crecerá a menor ritmo que en el año 2011 (7,9%)”.*

De acuerdo a la información detallada por AEADE (2013, p. 27-29) se puede citar tablas estadísticas del INEC:

**Tabla N°. 1 Ventas anuales por tipo de vehículos**

VENTAS ANUALES POR TIPO DE VEHÍCULOS (unidades)							
AÑO	AUTOM.	CAMIONETAS	SUV'S	VAN'S	CAMIONES	BUSES	TOTAL
2011	62.585	27.469	31.712	5.678	10.788	1.661	139.893
2012	53.526	23.922	27.118	4.463	10.954	1.463	121.446
2013	47.102	22.047	27.067	5.159	11.085	1.352	113.812

**Fuente:** INEC

**Elaborado por:** Fiallos, D. (2015)

Como se puede observar en las tablas estadísticas a relación del año 2011, las ventas de vehículos han disminuido en el país. Las disposiciones legales citadas anteriormente de cierta manera fortalecen el comercio en el sector automotriz de vehículos usados, porque los altos costos para adquirir un nuevo vehículo en los concesionarios, tiene difícil el acceso a créditos por parte del sistema financiero nacional; los vehículos usados tienen características especiales en la realidad económica del país, pues se deprecian menos de lo que la norma contable

establece, por lo que se cotizan por encima del valor razonable y existe gran demanda.

Se estima que en el Ecuador por cada vehículo nuevo que se vende, se comercializan 17 vehículos usados y aunque no existen estadísticas oficiales al respecto, las ferias informales de vehículos usados en las principales ciudades del país, el crecimiento de los patios de venta de vehículos usados a nivel nacional y la misma incursión a este segmento de negocio por parte de los concesionarios automotrices demuestran que existe un negocio que está por formalizarse y que tiene mucho por crecer.

Sin embargo para las pymes dedicadas a la compra, venta, cambio y comisión de vehículos usados o semi-nuevos, se ven obligados a otorgar crédito directo a sus clientes, incrementando las ventas a crédito en sus economías pequeñas, por lo que algunas evidencian problemas, todos relacionados al riesgo de crédito los mismos que se elevan por que estos se realizan de una manera empírica; es decir bajo un análisis inferior del perfil de crédito que solicitan las entidades financieras, esto significa que no existe un estudio minucioso de la situación económica de cada posible cliente al que se le otorgará el crédito vehicular, generando que se incremente el riesgo y la vulnerabilidad económica e incluso crisis financiera al interior de las organizaciones por cuanto requieren de un capital importante para soportar y mantener el giro propio del negocio que es la compra y venta de vehículos.

Es importante definir lo que significa la palabra crédito; pues este proviene del latín “credere” que significa “tener confianza”. Esta confianza debe estar basada en bienes que respalden la deuda pues caso contrario se genera un riesgo crediticio ya que existe la posibilidad de que el deudor no pague el importe de las operaciones o no cumpla dentro del tiempo acordado.

El crédito ha permitido que las personas puedan progresar, este puede servir para la adquisición de bienes o servicios, lo que amplía los mercados dado por el poder

de compra, por ultimo provoca un efecto multiplicador en la economía, pues al aumentar el consumo, estimula la producción; además que normalmente impulsa que se consuman ciertos bienes o servicios que por lo general por la capacidad de pago y los costos de estos no pueden ser comprados de contado, como en el de los vehículos, requiriendo de un crédito para poder hacerlo.

Sin embargo, de los aspectos positivos señalados para la economía también existen aspectos negativos especialmente para las empresas, como los altos riesgos cuando los créditos son mal manejados. Un ejemplo claro de ello fue la crisis económica del 2000 en el Ecuador, en el Gobierno de Jamil Mahuad y que hasta la presente fecha no se han terminado de solucionar, crisis derivada por los créditos vinculados. (Telégrafo, 2014).

Mientras que para el sector privado, las pequeñas y medianas empresas tienen como una de las principales causas para el cierre de sus negocios la falta de liquidez y las políticas económicas, es decir; que no saben manejar de una forma adecuada sus patrimonios o han solicitado créditos que sobrepasan su capacidad de pago.

Como un factor externo para la crisis de liquidez de las empresas se puede anotar a las políticas económicas del estado, es así que el primer trimestre del año de 1999 el Ecuador registra el cierre o liquidación de alrededor de 400 empresas formales y unas 1.200 empresas informales. (Diario El Hoy, 2013).

### **Mesocontextualización**

En la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua el mercado de vehículos sigue en constante crecimiento, es por ello que es conocida después de Pichincha y Guayas, como la tercera provincia más grande en este segmento de mercado; concentrándose su comercialización en la ciudad de Ambato, así lo demuestran las estadísticas citadas por AEADE (2013, p. 30):

**Tabla N°. 2 Ventas de vehículos por provincias**

VENTAS POR PROVINCIAS Y SU PARTICIPACIÓN (unidades)												
AÑO	PICHINCHA	%	GUAYAS	%	TGHUA	%	AZUAY	%	OTRAS	%	TOTAL	%
2011	54905	39,25	36916	26,39	10106	7,22	8999	6,43	28967	20,7	139893	100
2012	48715	40,11	32621	26,86	8739	7,2	7830	6,08	23991	19,75	121446	100
2013	46478	40,84	30824	27,08	8016	7,04	6491	5,68	22033	19,37	113812	100

Fuente: INEC

Elaborado por: Fiallos, D. (2015)

**Tabla N°. 3 Ventas anuales de vehículos en Tungurahua**

VENTAS ANUALES POR TIPO DE VEHÍCULOS (unidades)							
AÑO	AUTOM.	CAMIONETA	SUB'S	VAN'S	CAMIONES	BUSES	TOTAL
2011	3534	2687	1826	321	1326	412	10106
2012	3346	2151	1588	231	1075	348	8739
2013	2645	2009	1522	290	1100	460	8016

Fuente: INEC

Elaborado por: Fiallos, D. (2015)

En la ciudad de Ambato el parque automotor y el negocio en este segmento de mercado, cada vez es más amplio, al ser una ciudad netamente comercial y encontrarse en el centro del país, la afluencia de comerciantes y consumidores de las provincias vecinas como Cotopaxi, Chimborazo, Bolívar, Pastaza, entre otras pasan por la feria de vehículos y visitan los distintos concesionarios a fin de adquirir un vehículo.

Anteriormente el negocio de vehículos usados o semi-nuevos era informal, pero al estar en continuo crecimiento y llevado por las distintas regulaciones por parte de las autoridades pertinentes, han llevado a comerciantes y empresarios a formalizar sus negocios, siendo esto una ventaja competitiva; pues estos garantizan la procedencia de los vehículos que están comercializando, además aseguran su legalidad puesto que manejan estrictos controles y verificación que mitigan el riesgo al momento de adquirirlos.

El mercado automotriz de compra, venta, cambio y comisión de vehículos usados, es cada día más competitivos, considerando que existe la feria de vehículos usados

que se desarrolla en la parroquia de Picaihua y que está en proyecto y en ejecución la reubicación de esta feria en la ciudad de Ambato provincia de Tungurahua, la cual se destaca por ser eminentemente comercial.

Para este segmento de mercado, los bancos e instituciones del sistema financiero nacional han priorizado sus políticas crediticias, haciéndolas más rígidas, por lo que han limitado a los clientes a acceder a financiamiento para la adquisición de vehículos usados, bajo esta proyección es que los patios de vehículos de esta clase, han decidido proyectar la otorgación de crédito a corto y mediano plazo, aunque nadie lo ejecuta de la mejor manera o con el control y rigidez que lo haría una institución financiera.

Las ventas representan el principal recurso económico para estas pymes, bajo este concepto ninguna empresa puede sobrevivir sin ventas. Las ventas son para las empresas, el motor económico lo que implica que las actividades comerciales y estrategias de mercado estén orientadas al incremento de estas.

Siendo así, los empresarios han decidido asumir el riesgo de crédito, estos suelen ser elevados por cuestiones de cumplimiento a los objetivos de ventas. Sin embargo los parámetros de evaluación son muy subjetivos y están fijados de acuerdo a lo que la competencia y rivalidad entre estas pymes exige, sin considerar un adecuado análisis de la capacidad de pago de los clientes. Esto conduce inevitablemente a las empresas a incrementar la cartera de crédito, por ende a elevar los índices de cartera vencida poniendo en riesgo el capital de trabajo, la solidez empresarial, la liquidez e incluso la permanencia de la empresa en el mercado.

### **Microcontextualización**

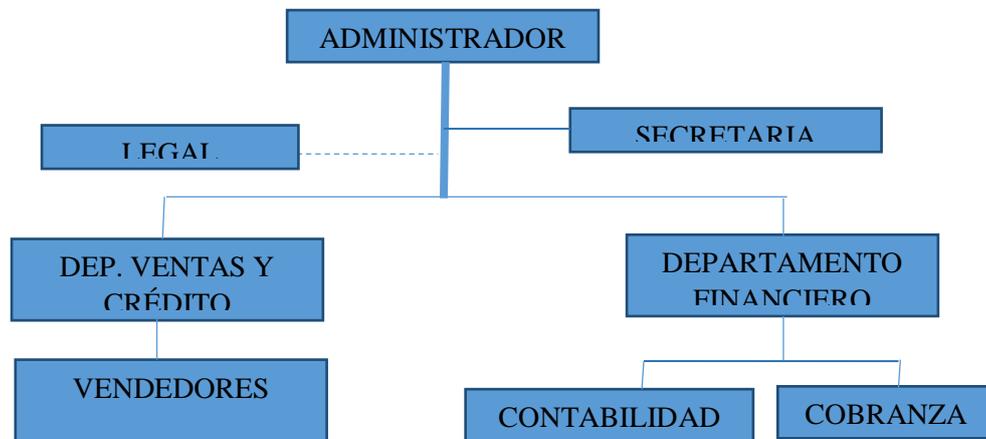
Ambato se ha caracterizado por ser eminentemente comercial, hoy en día existe mucha competencia porque el mercado de venta de vehículos crece sosteniblemente.

La empresa Automotores Cumandá ubicada en las calles Juan Cajas y Gonzáles Suárez, es una institución dedicada a la compra, venta y comisión de automotores livianos de todo tipo, inicia sus actividades en el mes de mayo del 2012 bajo la dirección de la señora Natalia Pérez Vaca, una joven visionaria que tiene la experiencia en el negocio automotriz, por cuanto proviene de una familia dedicada a la comercialización de vehículos usados.

La empresa abre sus puertas al público con 17 vehículos livianos en diferentes marcas y modelos, buscando satisfacer las necesidades de los clientes, y pese a su corto tiempo en el mercado se ha establecido en el segmento automotriz, contando con una importante cartera de clientes; razón por la cual la empresa se ve en la necesidad de mejorar e innovar, sobre todo en la parte de estrategias de venta, incursionar con mayor agresividad en el otorgamiento de líneas de crédito a sus clientes.

En este contexto, Automotores Cumandá debe enfocarse en buscar nuevas alternativas para mejorar el volumen de ventas que puedan aportar de una u otra manera a ser más productivos y competitivos; es por ello que en busca de alternativas se evidenció la necesidad del otorgamiento de crédito directo, con lo cual también incrementaron las cuentas por cobrar, y generó que se pierda el objetivo y giro del negocio, convirtiéndose en agentes de financiamiento sin contar con las herramientas adecuadas que permitan disminuir el riesgo y generar una recuperación adecuada de la cartera. La empresa netamente familiar bajo la siguiente estructura:

**Gráfico N°. 1 Organigrama estructural de la empresa “AUTOMOTORES CUMANDÁ”**



**Fuente:** AUTOMOTORES CUMANDÁ

**Elaborado por:** Fiallos, D. (2015)

A pesar de que la empresa mantiene una estructura, esta no garantiza que el proceso de otorgamiento de crédito en automotores Cumandá sea el adecuado, ya que el mismo se la realiza en función a la disponibilidad de capital y de una breve revisión de la solicitud de crédito del cliente, por cuanto no se encuentra delimitado el proceso, políticas y procedimientos para asegurar la colocación y recuperación de la cartera, por lo que las cuentas por cobrar se convierten en cartera vencida e inclusive en cuentas incobrables, más aun en el sector comercial de vehículos usados que por su considerable valor refleja un alto riesgo para su recuperación y se convierte en un elemento que provoca falta de liquidez en la empresa. En la actualidad del total de ventas que realiza la empresa, el 90% son a crédito diversificado en plazos de tres, seis, doce y veinticuatro meses; de la misma manera poco más del 50% de esa cartera se encuentra en problemas de cobro.

Esto amerita una serie de aplicaciones de instrumentos de análisis financieros, que permitan visualizar la liquidez de la empresa, misma que debe ser de rápida disponibilidad; en la actualidad estas herramientas no están siendo aplicadas, lo cual crea temor en la empresa al momento de otorgar un préstamo a los clientes, pues están conscientes del alto riesgo que estos representan para el futuro y la sostenibilidad de la empresa.

## 1.2.2 Análisis Crítico

### 1.2.2.1. Árbol de problemas

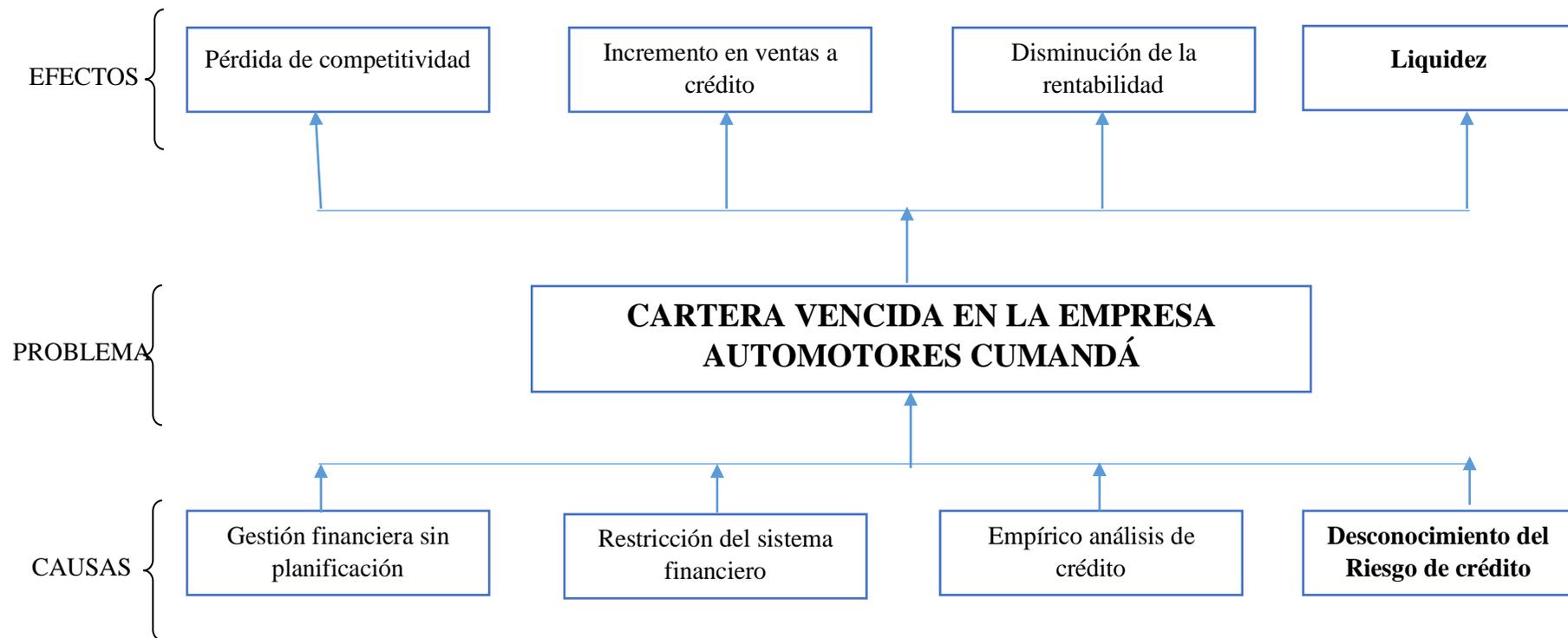


Gráfico N°. 2 Árbol de Problemas

Fuente: Investigación

Elaborado por: Fiallos, D. (2015)

Planteado el problema se puede definir que en Automotores Cumandá existe una gestión financiera sin planificación, lo que genera inevitablemente como problema central una cartera vencida que derivará en pérdida de competitividad, lo que evitará que exista un desarrollo sostenible y la empresa encuentre posicionamiento en el mercado que tiene establecido.

Al mismo problema de cartera vencida en la empresa Automotores Cumandá, se suma las restricciones del sistema financiero nacional, que evita dar créditos para la compra de vehículos usados, por distintos motivos y políticas planteadas por las diferentes entidades financieras, lo que genera a corto plazo que la empresa incremente las ventas a crédito, para evitar perder mercado y ser competitiva, además de cumplir con los objetivos mensuales de ventas.

El empírico análisis de crédito también genera que la cartera vencida se amplíe, lo que sin duda genera que exista una disminución de la rentabilidad empresarial, generando costos y gastos innecesarios mismos que en muchos casos son asumidos por la misma empresa.

El riesgo de crédito es aquel que asume la empresa a la otorgación de créditos; las ventas a crédito en este caso incrementan el problema de cartera vencida, lo que está generando problemas de liquidez. Sin liquidez, la empresa podría experimentar problemas con el capital operacional, lo que impediría el giro normal del negocio, además de ceder espacio a la competencia, perdiendo mercado y posicionamiento.

### **1.2.3. Prognosis**

Si la empresa Automotores Cumandá continúa en el otorgamiento de crédito a los clientes bajo las mismas condiciones, sin un análisis profundo ni una planificación financiera adecuada, el porcentaje de ventas a crédito acumulará niveles de cartera por cobrar significativos, la misma que sumado a la ineficiente gestión administrativa incrementará el riesgo de crédito, limitando la liquidez que

generará una desestabilización económica en la empresa, incluso la pérdida de credibilidad con sus proveedores, que terminará por perder posicionamiento de mercado hasta salir de este.

Sin embargo, sí Automotores Cumandá, aplica un sistema de análisis crediticio y una planificación financiera acorde a las necesidades de la institución, adoptando políticas de crédito, organizando condiciones y plazos, estableciendo métodos adecuados de cobranza, evitando gastos administrativos e incluso financieros; el resultado será una disminución del riesgo de crédito y hará posible mantener un capital comercial que apoye a la fuerza de ventas, augurando un futuro prometedor, competitivo y con los niveles de liquidez y rentabilidad deseados.

#### **1.2.4 Formulación del problema**

¿Cómo incide el riesgo de crédito en la liquidez de la empresa Automotores Cumandá?

#### **1.2.5. Interrogantes**

- ¿Cuáles son los parámetros a evaluar dentro de los riesgos de crédito en la empresa Automotores Cumandá?
- ¿Cómo afecta la liquidez en el desarrollo económico de la empresa Automotores Cumandá?
- ¿El riesgo de crédito, su análisis y gestión contribuyen a mejorar la liquidez de la empresa Automotores Cumandá?

#### **1.2.6. Delimitación del objeto de investigación**

**Campo:** Administración y contabilidad

**Área:** Administrativa, ventas a crédito

**Aspecto:** Créditos y finanzas

**Delimitación Espacial:** El presente estudio se realizara en la empresa Automotores Cumandá ubicada en Ecuador, provincia de Tungurahua, cantón Ambato, calle Juan Cajas y González Suárez.

**Delimitación Temporal:** Enero a Diciembre de 2014

**Categorías fundamentales:** Los riesgos de crédito y la liquidez

### **1.3. Justificación**

El presente trabajo se justifica en varios parámetros que apoya realizar esta investigación para determinar el camino correcto para el análisis y planificación de la gestión financiera, técnica que coadyuve a minimizar el riesgo de crédito a través de instrumentos financieros que fortalezcan la colocación de créditos a los clientes sin que esto afecte a la liquidez, la rentabilidad y la competitividad de la empresa.

La realización de esta investigación es de importancia para la investigadora, ya que dejará un precedente investigativo en función a las necesidades de conocimiento y de la apropiación de las causas que impiden un crecimiento sostenido y potencial a nivel económico de la empresa.

Si la investigación arroja los resultados esperados, se aportará a la empresa a ubicar técnicamente las razones donde radican las condiciones para una excesiva cartera vencida que adolece la empresa; hacer un seguimiento detallado a los clientes en condición de morosos y otros factores que afectan al normal funcionamiento de la empresa.

Los beneficiarios directos de este trabajo son los propietarios de la empresa, quienes podrán contar con lineamientos establecidos que darán solución al problema encontrado, y en segunda instancia los clientes, puesto que ellos forman parte del círculo mercantil donde se aplicará el principio de Covey (...).

Finalmente este estudio investigativo es factible y viable porque cuenta con el tiempo y los recursos suficientes para el desarrollo. Se facilita en virtud de la colaboración directa de los administrativos de la empresa que se encuentran en proceso de reingeniería buscando alternativas de mejora tanto en la operatividad como en la comercialización que apoyen a la gestión de ventas a crédito minimizando el riesgo en la colocación de crédito y potencializando la liquidez de la empresa.

## **1.4. Objetivos**

### **1.4.1. Objetivo general**

Determinar la incidencia del riesgo de crédito en la liquidez de la empresa Automotores Cumandá, para mantener una cartera sana de clientes y mejorar la gestión financiera.

### **1.4.2. Objetivos específicos**

- Revisar los parámetros que la empresa Automotores Cumandá utiliza en el análisis de crédito a sus clientes, para minimizar el riesgo crediticio.
- Analizar los índices de liquidez de la empresa Automotores Cumandá para apoyar en la toma de decisiones; y,
- Proponer un sistema de análisis y planificación crediticia que permitan mejorar la liquidez de la empresa Automotores Cumandá.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Antecedentes investigativos

Para fundamentar el presente trabajo y realizar un análisis de las variables en estudio; se considerarán las siguientes investigaciones:

Menciona Altamirano, P. (2011, pág. 68) en su investigación con el tema “EL RIESGO CREDITICIO Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA COOPERATIVA AHORRO Y CRÉDITO UNIÓN POPULAR EN EL PERIODO 2007-2010”, realizado en la Universidad Técnica de Ambato, se planteó como objetivo investigativo:

*“Analizar el incremento del riesgo crediticio y su relación con la liquidez de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Unión Popular en el periodo 2007-2010”*  
(Altamirano Villacres, 2011)

Llegando a establecer las siguientes conclusiones derivadas de la investigación de campo y de los análisis desarrollados para comprobar la relación de las variables en mención:

#### Conclusiones

*“El riesgo crediticio provocado por el incumplimiento en la recuperación de créditos que la cooperativa tiene influye en la liquidez puesto que los fondos necesarios para emitir nuevos créditos se ven reducidos.*

*El riesgo crediticio de la cooperativa se puede considerar preocupante debido al comportamiento de la cartera vencida, esta obedece a que al momento de otorgar el crédito no se realiza un estudio exhaustivo de la situación del cliente de su patrón de comportamiento y fidelidad de la cooperativa.*

*La liquidez de la cooperativa se puede considerar poco adecuado ya que para otorgar créditos, el tiempo que utiliza en su mayoría oscilan entre 15 a 30 días, lo que obedece a la poca disposición de los recursos financieros para entregar a sus clientes”. (Altamirano Villacres, 2011)*

Se puede determinar que el estudio del riesgo crediticio es de suma importancia para las empresas, ya que las mismas en el momento de otorgar financiamiento a sus clientes no consideran el comportamiento financiero que permita evaluar adecuadamente el perfil crediticio, para evitar que la cartera vencida se incremente debilitando así la liquidez.

En el mismo contexto Lema, M. (2013, pág. 75) con el tema: “REESTRUCTURACIÓN DE LOS PROCESOS ACTUALES EN EL ANÁLISIS DE CREDITOS DE LA COOPERATIVA LA MERCED PARA MEJORAR LOS NIVELES DE PRODUCTIVIDAD Y CARTERA VENCIDA” desarrollado en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato, planteando como objetivo general:

*“Reestructurar los procesos para la otorgación de crédito que permita un mejor análisis de créditos y alcanzar niveles aceptables de productividad y cartera vencida en la Cooperativa la Merced” (Lema, 2013)*

Además; establece conclusiones sobre el adecuado uso de herramientas que conllevan a la prevención del riesgo crediticio derivado del estudio de campo:

## **Conclusiones**

*“Se ha determinado, que uno de los procesos base para el desarrollo de la Cooperativa es el de Crédito y sobre todo el Análisis de Crédito ya que en él se desarrollan varios procedimientos de control de información financiera. Dentro del Análisis de Crédito es necesario el conocimiento a profundidad del socio, en este caso utilizando las 5C del crédito, para de esta manera estar al tanto de cada fase del crédito un adecuado proceso de análisis de crédito sirve de herramienta práctica que facilita a los Oficiales de Crédito la gestión de la administración crediticia que les corresponde realizar durante todas las etapas de la vida de un crédito.*

*Un apropiado manual de proceso de análisis de crédito permite que todos los Oficiales de Crédito, Operaciones y Departamentos de apoyo conozcan la forma en la cual se realiza la función de otorgamiento y administración de créditos en la Cooperativa de Ahorro Crédito y Vivienda "La Merced" Ltda. Al realizar un scoring de información financiera y conductas de los socios para evaluar y controlar el riesgo dentro de una cartera de clientes se llega a un mejor entendimiento de las características de riesgo específicas y sus subsecuentes atributos que llevan a pagos retrasados y en última instancia a incobrabilidad.*

*Los diferentes Comités de Crédito serán los responsables directos en el desarrollo del proceso análisis de crédito. Un trabajo de campo ayudará a un administrador a conocer de mejor manera la realidad de la empresa, ya que se inmiscuye en su día a día donde se generan problemas, nuevas ideas, opciones de cambio y sobre todo se considera a cada una de las áreas de la empresa como un apoyo para las demás". (Lema, 2013)*

En esta investigación se recalca, cuán importante es establecer medidas de crédito que prevengan el riesgo crediticio y el notable crecimiento de cartera, por lo que menciona la necesidad de realizar un trabajo detallado que contribuya a entender las distintas variables con la finalidad de que se estructuren herramientas adecuadas que ayuden a la gestión del crédito y contribuya activamente a la prevención del riesgo.

Paredes, V. (2012, pág. 67) en su trabajo de investigación denominada: "RECUPERACIÓN DE CARTERA VENCIDA PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA: LAVANDERÍA Y TINTORERÍA LAVACLASSIC EN LA CIUDAD DE PELILEO", realizado en la Universidad Técnica de Ambato, establece como objetivo general:

*"Determinar cómo afecta la cartera vencida en la liquidez de la empresa —LAVACLASSIC". (Paredes Vega, 2012)*

Mientras que; realizado el estudio de campo llegó a establecer las siguientes conclusiones:

## Conclusiones

*“A través de la aplicación de las encuestas se determina que la mayoría desconoce la gestión de cobros que la empresa realiza a sus clientes y estiman que el periodo de tiempo que la empresa LAVACLASSIC debe aplicar en el otorgamiento de crédito es de 7-15 y 30 días plazo.*

*En conclusión podemos mencionar que la mayoría de los empleados conocen los riesgos que tiene la empresa al otorgar créditos y saben que la iliquidez es un riesgo que causa mayor amenaza para la empresa, el mismo que causa la desaparición de la entidad y desempleo para sus colaboradores.*

*Se concluye mencionando que la mayoría de los encuestados desconocen los tipos de garantías de crédito que la empresa ofrece a sus clientes y consideran que la organización debe implementar a sus clientes las garantías de crédito en prioridad las garantías de prenda. En conclusión se determina que todos los clientes externos en conjunto con el gerente propietario consideran necesario aplicar un Manual de Procedimientos y un Reglamento Interno para Recuperación de Cartera y para Crédito en la empresa LAVACLASSIC de la ciudad de Pelileo”. (Paredes Vega, 2012)*

Esta investigación se enfoca en la segunda variable relacionada a la liquidez, pues es generado por un sin número de problemas por una mala evaluación crediticia, por lo que concluye la necesidad de contar con un manual de procedimientos, donde se establezcan las directrices para recuperar la cartera vencida y prevengan los efectos de iliquidez empresarial que podría causar pérdidas y problemas mayores a las empresas.

La investigación desarrollada por Morales, M. (2010, pág. 54) con el tema: “EL CONTROL INTERNO Y SU IMPACTO EN LA LIQUIDEZ DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE AMBATO DURANTE EL 2010”, desarrollado en la Universidad Técnica de Ambato, establece como objetivo general de su investigación:

*“Analizar el impacto del control interno y su impacto en la liquidez de la Cámara de Comercio de Ambato para mejorar la misma durante el 2010”.*

De la misma manera establece las siguientes conclusiones una vez terminado la investigación de campo:

**Conclusiones:**

*“No existe conocimiento sobre la liquidez, lo que provoca que no se evalué los índices de la liquidez en función de los objetivos institucionales y se produzca una toma errónea de decisiones y por ende una baja liquidez.*

*No practican un adecuado control interno en la organización consientes que el mismo tiene la finalidad de proteger los recursos materiales, financieros y humanos.*

*No prestan servicios con eficacia, y no conocen sus socios cual es la utilidad a sus aportaciones, puesto que no existen reportes de las recaudaciones.*

*No beneficia a sus socios ni promueve el comercio dentro de la provincia ni a nivel nacional”.*

Es necesario conocer y aplicar indicadores financieros, especialmente los relacionados a la liquidez, pues el desconocimiento de estas puede generar que se tomen decisiones desacertadas que generen problemas mayores, además que es necesario un control interno con el fin de prevenir y proteger los bienes materiales, financieros y recurso humano. Evidenciando que el estudio es de suma importancia y su aplicación permitirá un adecuado desarrollo de las actividades.

Por último; se cita a Flores, M. (2013, pág. 66) que en su tesis de maestría desarrollado en la Universidad Andina Simón Bolívar con tema: “ADMINISTRACIÓN DE RIESGO OPERATIVO EN LAS OPERACIONES DE CRÉDITO DE PRIMER PISO INSTRUMENTADAS POR LA CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL” quien plantea como objetivo específico:

*“Contribuir a la solidez y seguridad del sistema financiero mediante una administración adecuada del riesgo operativo que deben llevar a cabo las instituciones controladas”.*

Desarrollado el estudio de campo pudo concluir:

*“La investigación pudo identificar que los factores de riesgo operativo, en las diferentes fases del proceso de crédito y que son más representativos corresponden a los factores de personas y procesos, siendo más preponderante el factor de riesgo operativo de personas, en el proceso PCP-02 (Analizar solicitudes de crédito) la cual registra un nivel del 65.22%, fundamentalmente por el impacto relacionado con la gestión de los analistas de crédito; en cambio el factor de riesgo operativo de procesos es más representativo en el proceso PCP-03 (Instrumentar operaciones de crédito) con el 55.88%, que tiene que ver con procedimientos.*

*Se tiene que tomar en cuenta antes de otorgar un crédito el grado de responsabilidad del comité de crédito o de las personas encargadas, porque en caso de que las cuotas no se cancelen oportunamente podríamos entrar en riesgo de liquidez, porque cabe recordar que lo que realizamos es intermediación financiera: captar recursos del público que confía en la entidad de las unidades excedentarias y colocarlos en otros socios con necesidad de financiamiento”.*

Por tanto, en las investigaciones que tratan las dos variables, indican la necesidad de adecuar procesos y procedimientos que contribuyan a minimizar el riesgo crediticio desde la evaluación del sujeto de crédito, la colocación del riesgo y su cobranza mensual, para que la recuperación de la cartera sea adecuada y que la liquidez de las empresas no se van afectadas.

Aunque se ha evidenciado que es un problema que ocurre normalmente en las empresas financieras, este no es un problema aislado para empresas que comercializan o producen bienes y servicios, pues mientras se trate de ventas a crédito y este no sea avaluado, controlado o tenga procedimientos adecuados para tratarlo, podrá generar problemas en la cartera de clientes y su recuperación incidirá en el flujo de efectivo y capital operacional, lo que se llama iliquidez empresarial. Es por ello que todos los autores mencionados que tratan una u otra variable, concluyen en la necesidad de corregir el problema y generar una propuesta positiva que ayude y contribuya a una adecuada gestión del crédito para prevenir que se eleve el riesgo crediticio así como evitar problemas de iliquidez en la empresa; para que esta pueda desarrollar sus actividades económicas con total

responsabilidad y previniendo situaciones adversas que impidan generar riqueza sostenible en este caso a Automotores Cumandá.

## **2.2. Fundamentación filosófica**

Para el estudio utilizaremos paradigmas que nos ayudarán a la realización de la investigación explicando y comprendiendo varios aspectos de la realidad.

La presente investigación se la realizara bajo el paradigma critico-propositivo, tomando en consideración a Beraun, B. (2008, pág. 5):

*“La necesidad de construir una nueva teoría crítica o paradigma crítico resulta del hecho que las promesas de la modernidad no se han cumplido; por ejemplo, las promesas de la igualdad, de la libertad, de la paz perpetua y de la dominación de la naturaleza son promesas incumplidas que han originado la crisis de la teoría crítica moderna basada en el conocimiento que avanza del caos al orden”.*

La investigación se fundamentará en el paradigma, crítico-propositivo el cual permite conocer la problemática tanto teórico como práctico y con ello emitir posibles soluciones; expresado de otra manera, es crítico porque se puede elevar criterios y fundamentarlo teóricamente y propositivo por que la investigación puede ser llevada a la práctica a través de ejercicios o comprobaciones de resultados obtenidos del desarrollo investigativo.

### **Fundamentación ontológica**

Para Mantilla (2010, p. 11) sobre la investigación ontológica: “la investigación está orientada a buscar las causas de los problemas y proponer soluciones de beneficio individual, colectivo y social, allí radica el ser de la investigación y la esencia de la misma”.

La presente investigación está orientada a desarrollar una solución aplicable a la empresa automotores Cumandá, a través de la implantación mejoras para

disminuir el riesgo crediticio y aumentar la liquidez de la misma.

### **2.3. Fundamentación legal**

La investigación se fundamenta primeramente en la **Constitución del Ecuador** (2008) en los siguientes artículos:

*Sección octava  
Trabajo y seguridad social*

*Art. 33.- El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado.*

*Sección quinta  
Intercambios económicos y comercio justo*

*Art. 336.- El Estado impulsará y velará por el comercio justo como medio de acceso a bienes y servicios de calidad, que minimice las distorsiones de la intermediación y promueva la sustentabilidad. El Estado asegurará la transparencia y eficiencia en los mercados y fomentará la competencia en igualdad de condiciones y oportunidades, lo que se definirá mediante ley.*

Otro de los principales aspectos legales que fundamenta el presente estudio, es el **Código de Comercio** (2014) en donde se refuta todo lo referente a las actividades relacionadas a la empresa Automotores Cumandá:

*Art. 3.- Son actos de comercio, ya de parte de todos los contratantes, ya de parte de alguno de ellos solamente:*

*1.- La compra o permuta de cosas muebles, hecha con ánimo de revenderlas o permutarlas en la misma forma o en otra distinta; y la reventa o permuta de estas mismas cosas. Pertenecen también a la jurisdicción mercantil las acciones contra los agricultores y criadores, por la venta de los frutos de sus cosechas y ganados, más no las intentadas contra los comerciantes para el pago de lo que hubieren comprado para su uso y consumo particular, o para el de sus familias;*

También estará fundamentada bajo los lineamientos gubernamentales, siendo así que lo establece en la **Ley General de Defensa del Consumidor**:

*CAPÍTULO V  
RESPONSABILIDADES Y OBLIGACIONES DEL PROVEEDOR*

*Art. 17.- Obligaciones del proveedor.- Es obligación de todo proveedor, entregar al consumidor información veraz, suficiente, clara, completa y oportuna de los bienes o servicios ofrecidos, de tal modo que éste pueda realizar una elección adecuada y razonable.*

*Art. 18.- Entrega del bien o prestación.- Todo proveedor está en la obligación de entregar o prestar, oportuna y eficientemente el bien o servicio, de conformidad a las condiciones establecidas de mutuo acuerdo con el consumidor. Ninguna variación en cuanto a precio, tarifa, costo de reposición u otras ajenas a lo expresamente acordado entre las partes, será motivo de diferimiento.*

También el estudio se fundamenta en Las **Normas Ecuatorianas de Auditoría (NEA)** Número 10, sobre la Evaluación de Riesgo y Control Interno que describe lo siguiente:

*1. El propósito de esta norma Ecuatoriana sobre Auditoría NEA es establecer Normas y Proporcionar lineamientos para obtener una comprensión de los sistemas de contabilidad y de control interno y sobre el riesgo de auditoría y sus componentes: riesgo inherente, riesgo de control, y riesgo de detección.*

*2. El auditor deberá mantener una comprensión suficiente de los sistemas de contabilidad y de control interno para planificar la auditoría y desarrollar un enfoque de auditoría efectivo, el auditor debe usar juicio personal para evaluar el riesgo de auditoría y diseñar los procedimientos de auditoría para asegurar que el riesgo se reduce a un nivel aceptable bajo.*

*8. El término sistema de Control Interno significa todas las políticas y procedimientos (controles internos) adaptados por la administración de una entidad para ayudar a lograr el objetivo de la administración de asegurar, tanto como sea factible, la conducción ordenada y eficiente de su negocio, incluyendo adhesión a las políticas de administración, la salvaguarda de activos, la prevención y detección de fraude y error, la precisión e integridad de los registros contables, y la oportuna preparación de información financiera confiable.*

Por último, se revisó la Resolución No. NAC - DGERCGC14-00575LA; propuesto por la DIRECTORA GENERAL DEL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS la cual resuelve: "Disponer de instrumentos documentales que permitan otorgar certeza jurídicotributaria a los negocios celebrados en la compraventa e intermediación para la compraventa de vehículos usados, disponer de los mecanismos necesarios para facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias de las operaciones, así como su gestión y control"; estableciendo los siguientes artículos:

**Artículo 2.** *Objetivo.- El objetivo de la presente Resolución es disponer de instrumentos documentales que permitan otorgar certeza jurídico-tributaria a los negocios celebrados en la compraventa e intermediación para la compraventa de vehículos usados, disponer de los mecanismos necesarios para facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias de las operaciones, así como su gestión y control.*

**Artículo 3.** *Actividad de compraventa de vehículos automotor usados.*

1. *Son actividades de compraventa de vehículos automotor, aquellas que se realicen con habitualidad para incorporarlos al inventario o como mercaderías, con el propósito de venderlos y obtener una utilidad por la misma. La misma consideración tendrá el vehículo que se reciba como precio o parte del precio de otro vehículo.*

2. *La adquisición de los vehículos para incorporar al inventario o como mercadería, si el transmitente es sujeto pasivo de IVA, deberá sustentarse en la correspondiente factura, gravada con IVA de conformidad con lo dispuesto en el artículo 63 de la LRTI.*

**Artículo 4.** *Actividad de intermediación en la compraventa de vehículos automotor usados.*

1. *Son actividades de intermediación en la compraventa de vehículos automotor usados, aquellos servicios que se presten para facilitar la venta de vehículos del que el intermediario no sea propietario, y sean de la clase que fueran dichos servicios (negociación, promoción, depósito, exhibición, mantenimiento, gestión de trámites para el cambio de titularidad, financiación del precio que se espera obtener, etc.), y cuya remuneración, explícita o implícita, consista en una comisión fija o porcentual, monetaria o en especie, sobre el precio de venta final.*

2. *La intermediación en la compraventa de vehículos automotor está sujeta a IVA sobre el valor de los servicios prestados, debiéndose emitir la factura correspondiente a la persona que realizó el encargo en el momento en que se conozca el precio cierto por el que se efectuó la venta, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 63 de la LRTI.*

3. *El intermediario que vaya a gozar de la posesión del vehículo automotor durante todo o parte del tiempo en que se desarrollen sus*

*servicios, entregará a su propietario un Acta de Entrega - Recepción de Vehículos Usados, que no servirá para sustentar costos y gastos.*

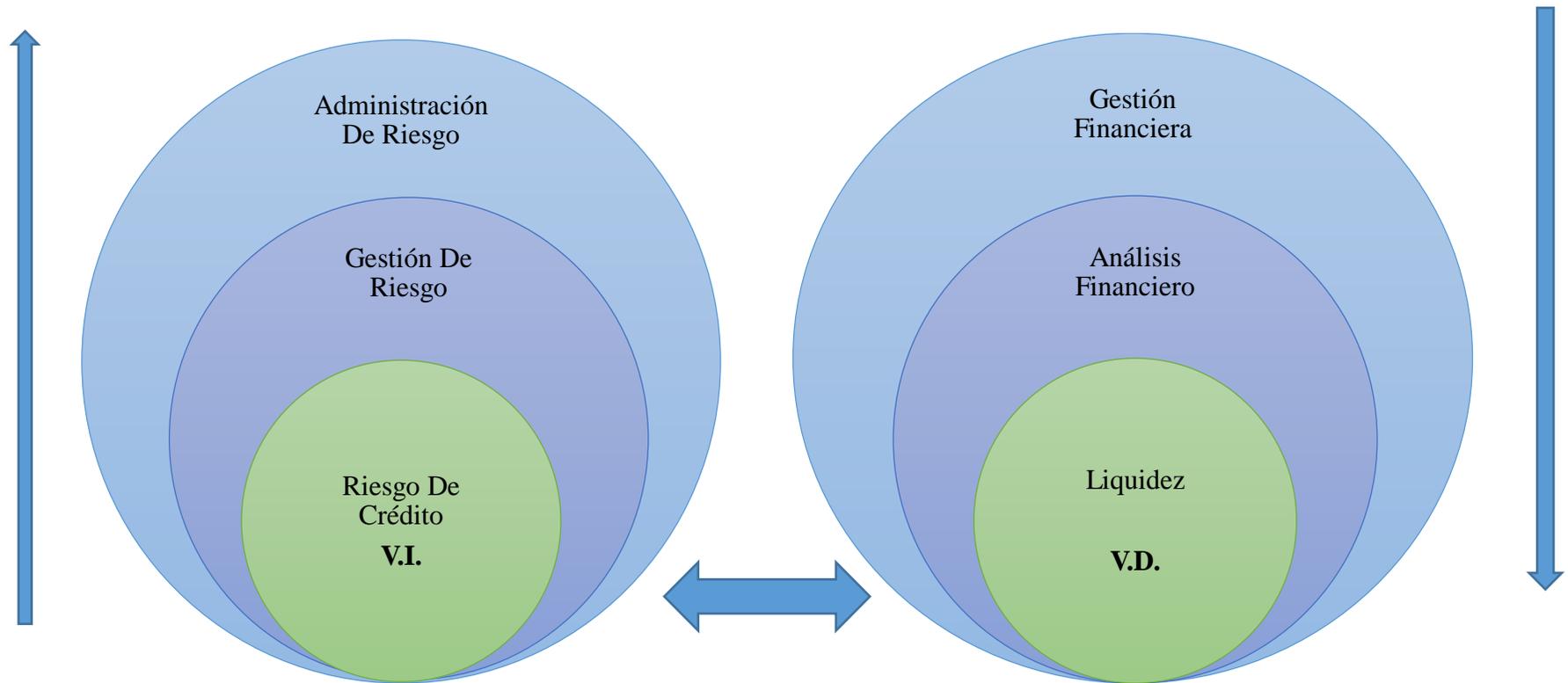
***Artículo 8. Sanción por incumplimientos.***

*1. El incumplimiento de las obligaciones tributarias desarrolladas en la presente Resolución serán sancionadas con los instrumentos que ofrecen las normas sancionadoras tributarias.*

*2. En particular, la falta de sustento documental que soporte la posesión de los vehículos será motivo de incautación provisional, de conformidad con lo previsto en la Disposición General Séptima de la Ley para las Reformas de las Finanzas Públicas. El propietario que acredite tal calidad, o el legítimo tenedor que acredite dicha condición con poder debidamente conferido por éste, podrán recuperar el vehículo.*

## 2.4. Categorías fundamentales

Gráfico N°. 3 Supraordinación variable independiente

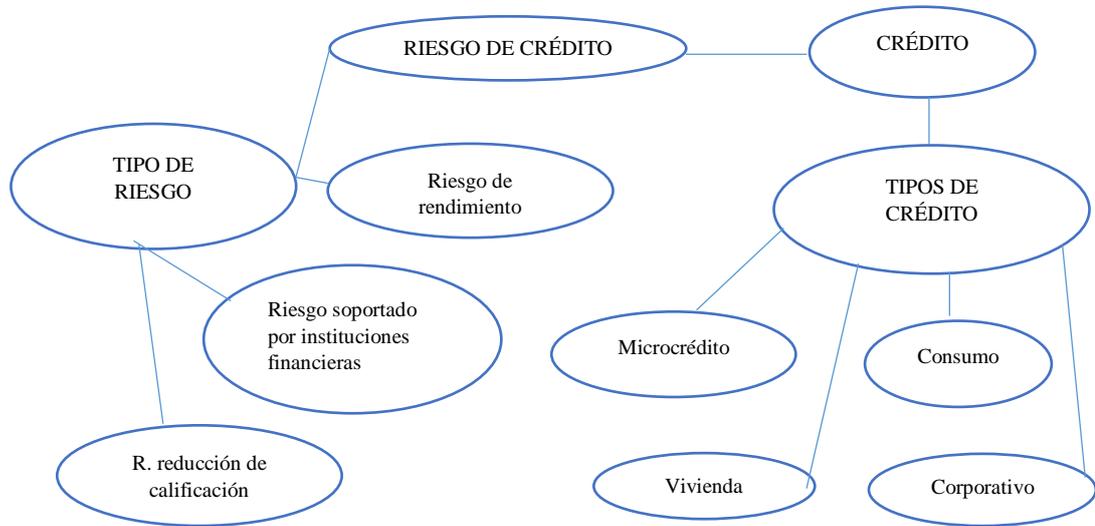


Elaborado por: Fiallos D. (2015)

Fuente:

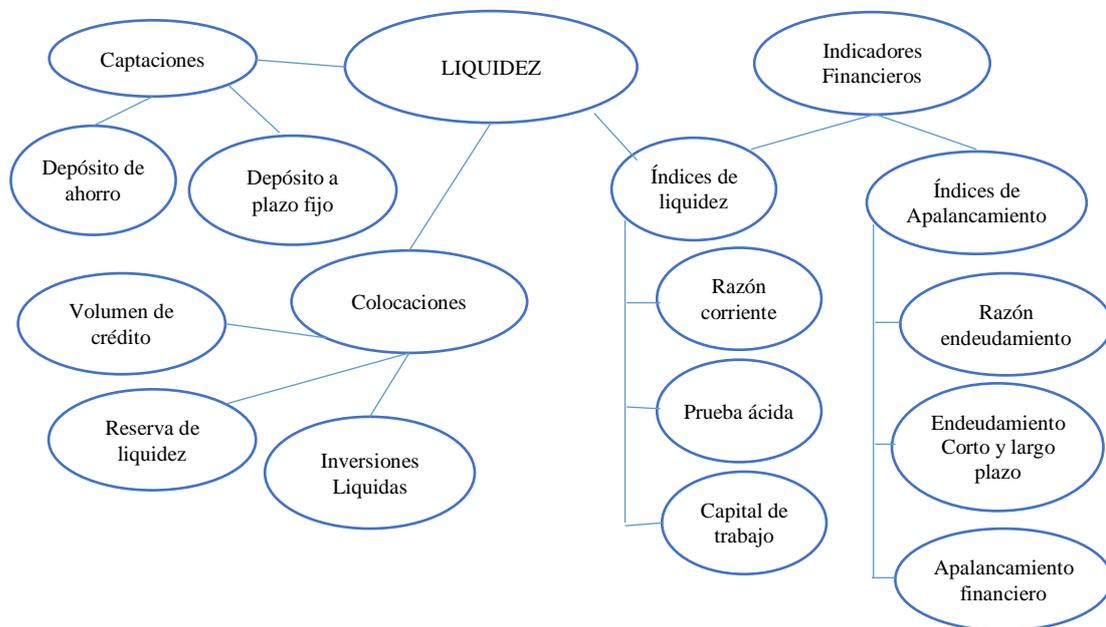
Observaciones

**Gráfico N°. 4 Infraordinación variable independiente**



**Elaborado por** Fiallos D. (2015)  
**Fuente:** Observaciones

**Gráfico N°. 5 Supraordinación variable dependiente**



**Elaborado por:** Fiallos D. (2015)  
**Fuente:** Observaciones

## 2.5. Desarrollo de categorías

### Contextualización Variable Independiente: Riesgo de crédito

#### Administración del riesgo

Textualizado por el **Banco Central de Uruguay** (1999, pág. 3), la administración del riesgo se refiere a: *“la cultura, procesos y estructuras que están dirigidas hacia la administración efectiva de oportunidades potenciales y efectos adversos”*.

En el mismo contexto **Taylor** (2011, pág. 5) expresa: *“La administración del riesgo ayuda al conocimiento y mejoramiento de la entidad, contribuye a elevar la productividad y a garantizar la eficiencia y la eficacia en los procesos organizacionales, permitiendo definir estrategias de mejoramiento continuo, brindándole un manejo sistémico a la entidad”*.

Según las conceptualizaciones presentadas, la administración adecuada del riesgo permite a las empresas, prever de manera correcta los factores que son adversos a los resultados planteados; además que una buena administración del riesgo permitirá desarrollar en las empresas, ventaja competitiva, productividad, respaldo, credibilidad y otros factores positivos que permitan ganar mercado.

#### Gestión del Riesgo

Parfraseando a Cisneros **& Mujica** (2009, pág. 16):

*“El legajo deberá contener todos los elementos que posibiliten efectuar correctas evaluaciones acerca del patrimonio, flujo de ingresos y egresos, rentabilidad empresarial o del proyecto a financiar. Cuando, de acuerdo con las normas sobre "Clasificación de deudores", no corresponda evaluar la capacidad de repago del deudor por encontrarse la deuda cubierta con garantías preferidas "A", no será obligatorio incorporar al legajo del cliente el flujo de fondos, los estados contables ni toda otra información necesaria para efectuar ese análisis. Constarán*

*las evaluaciones que deben llevarse a cabo con motivo de la aplicación de las normas sobre "Clasificación de deudores" y "Graduación del crédito" y, también, deberán contar con datos que permitan verificar el cumplimiento de las regulaciones establecidas en materia crediticia".*

Para el autor **Fernández Laviada** (2007, pág. 12):

*“Empieza con la originación comercial, que incluye, además del contacto comercial, un análisis inicial del cliente u operación.*

*Se suele ahora añadirle la definición de la estrategia crediticia (o de políticas crediticias), como elemento separado previo o como parte de ella. Sin esta estrategia, la originación sería desordenada.*

*Continúa con la fase de aprobación, otorgamiento o admisión, en la cual se evalúa el riesgo, en una secuencia de intervención de personal comercial, de análisis y de dirección (aprobación individual o en comité). Se evalúa la capacidad y voluntad de pago del deudor, así como la necesidad eventual y/o calidad de las garantías, según la teoría. La capacidad es fácil de entender (que el cliente tenga los ingresos suficientes para pagar la deuda) y la voluntad es más importante de lo que se suele creer, pues todos conocemos casos de gente que, teniendo los medios de pagar, busca no hacerlo, usando toda clase de trucos o lo que llamamos de manera coloquial “mecidas” o “perro muerto”. Pocos son los banqueros o proveedores que no tienen anécdotas increíbles que contar al respecto”.*

La gestión de créditos, es el estado general de la empresa con sus facilidades y límites establecidos para el otorgamiento de créditos, las políticas juegan un papel fundamental así como los objetivos y metas alcanzar, ya que todas las actividades que se desarrollan sirven para conseguir los objetivos comerciales establecidos por la institución.

### **Riesgo de crédito**

Según el autor **Oriol** (2002, pág. 28):

*“El riesgo de crédito es la posibilidad de pérdida económica derivada del incumplimiento de las obligaciones asumidas por las contrapartes de un contrato. El concepto se relaciona a instituciones financieras y bancos pero se puede extender a empresas, mercados financieros y organismos de otros sectores”.*

En general las empresas comerciales se ven obligadas a manejar el riesgo como parte de su actividad económica, en función del giro propio del negocio trabajan con clientes a quienes se les ofrece financiamiento.

### **Riesgo de crédito soportado por instituciones financieras**

Una de las actividades cotidianas de bancos e instituciones financieras son la concesión de créditos a clientes, tanto individuales como corporativos. Estos créditos pueden ser en forma de préstamos o líneas de crédito (como tarjetas de crédito) y otros productos.

Menciona **Samaniego** (2007, pág. 7):

*“El riesgo crediticio es la probabilidad de que la contraparte (deudor que puede ser persona natural o jurídica) no cumpla con sus obligaciones en los términos acordados; es decir, el riesgo de que un deudor no cancele a la institución financiera (IFI) el préstamo concedido en la fecha pactada. De aquí que el riesgo del crédito no se limita a la función de préstamo, sino que abarca otras funciones que ejecuta una IFI, incluyendo la ampliación de los compromisos y garantías, aceptaciones bancarias, préstamos interbancarios, operaciones con divisas, futuros financieros, intercambios (swaps), bonos, acciones y opciones”.*

Es importante tomar en cuenta el riesgo crediticio, ya que está perdida la asume la entidad en el aspecto económico, resultado por el incumplimiento de las obligaciones entre las personas y los cliente; es por ello que si no se considera y se toma medidas adecuadas para la disminución del riesgo crediticio, la empresa puede verse seriamente afectada.

### **Riesgo de rendimiento**

**Van Horne & Wachowicz** (2002, pág. 7), acota que:

*“El riesgo por rendimiento es la tarifa adicional que recibe el prestamista por la oportunidad percibida de que el prestatario no*

*pagará el préstamo. Esto se ve sobre todo en el mercado de bonos, donde las empresas con un mayor riesgo de incumplimiento pagan más intereses por un bono de lo que pagan empresas más seguras y estables. Esto se puede comparar con un crédito hipotecario, en el que un banco le cobra un interés más alto a un cliente con un historial de crédito pobre”.*

Menciona **Gitman & Núñez Ramos** (2003, págs. 4-5):

*“Posibilidad de que el emisor de un bono de una empresa o bono gubernamental fracase en pagar sus deudas. Las clasificaciones de bonos de servicios tales como Standard & y Fitch Ratings le ofrecen a los inversores un medio para evaluar el valor de crédito y por ende el riesgo de rendimiento para un cierto bono”.*

La empresa debe asumir adecuadamente los riesgos que se presentan cuando se emiten los créditos, pues si no se mantiene estrategias adecuadas para los mismos existe la posibilidad de que el rendimiento de la compañía empiece a decaer y por ello el incumplimiento del personal para el desarrollo de la institución.

### **Riesgo de reducción de calificación**

**Brown** (2012, pág. 27), menciona:

*“Se refiere a los incumplimientos de la contraparte en el caso de las colocaciones en otras cooperativas donde puede existir la probabilidad de que se produzca incumplimientos a la fecha de vencimiento producto de fallas de liquidez, demora por fallas gerenciales o por quiebra”.*

Enuncia **Fonseca** (2008, pág. 18):

*“Es la cuota que los inversores pagan al asumir el riesgo de comprar bonos de un país con menos fiabilidad económica que otro.*

*La prima se calcula como la diferencia entre el interés que se paga por la deuda de un país y el que se paga por la de otro. El dinero que piden los países entre sí se conoce como deuda pública, y como todo préstamo este tiene unos intereses que se calculan dependiendo de la fiabilidad del país. Si un estado puede pagar sus préstamos sin problemas tendrá menos intereses que uno que pueda tener problemas de dinero”.*

La empresa también considera el riesgo a la reducción de la calificación, pero pueden afectar la imagen de la empresa, ya que el aumento constante de este riesgo afecta de forma directa a la compañía sobre todo en términos económicos.

## **Crédito**

**Elisondo A.** (2003, pág. 29), menciona que:

*“El término crédito se utiliza en el mundo de los negocios como sinónimo de préstamo o endeudamiento. Una operación crediticia consiste en la transferencia o cesión temporal del acreedor al deudor de un derecho de propiedad del primero sobre un determinado bien (generalmente dinero) para que el segundo disponga de él de la manera que más le convenga por un tiempo determinado, al término del cual habrá de devolvérselo al deudor junto con sus intereses, que reciben el nombre de descuento cuando son pagados por anticipado”.*

Menciona el autor **Checkley H.** (2003, pág. 21)

*“El crédito puede servir tanto para facilitar una operación de producción como para permitir que el consumo alcance un nivel más alto.*

*La garantía exigida por el prestador entraña otra distinción importante. Si el préstamo se basa en la capacidad del prestatario, se habla de crédito personal.*

*Si la garantía se traduce en la enajenación provisional de un bien mueble o inmueble (hipoteca), el crédito será real. Si el tiempo que separa la prestación de la contraprestación es inferior a dos años, va de dos a siete años, o es superior a siete, el crédito es a corto, medio o largo plazo.*

El crédito es manejado por las empresas, ofreciendo así facilidades de pago a sus clientes, los plazos son establecidos al interior de las organizaciones como una política de crédito; es decir vender algo en un determinado tiempo para que termine de pagarlo, habitualmente se establece una tasa de interés por compensar al crédito que este dispondrá.

## **Tipo de crédito**

### **Crédito de Consumo**

**Nieto** (2007, pág. 68), expresa que:

*“Un crédito al consumo es un contrato en el que el prestamista concede o se compromete a conceder a un consumidor un crédito bajo la forma de pago aplazado, préstamo, apertura de crédito o cualquier medio equivalente de financiación”.*

Menciona el autor **Llamas** (2006, pág. 68):

*“Se trata de créditos solicitados por un consumidor cuyo destino es la financiación de la adquisición de un automóvil, un televisor, los muebles de una casa, los gastos de una boda, realización de viajes. etc.*

*Lo fundamental no es la forma jurídica adoptada en el crédito (préstamos, ventas a plazo, tarjetas de crédito) sino la función económica perseguida con el crédito (satisfacer necesidades personales o familiares ajenas a la actividad empresarial o profesional del consumidor)”.*

Las empresas deben considerar los tipos de créditos que se emiten, uno de esos créditos es de consumo, este se caracteriza porque el crédito que emite es de baja cantidad monetaria, y su finalidad es la de satisfacer una necesidad personal o familiar.

### **Crédito de Vivienda**

El **Instituto de Investigaciones Jurídicas** (2014, pág. 5), expresa que:

*“Definimos préstamos para vivienda como aquél que se brinda para comprar, equipar, o reformar una vivienda, y podemos encontrarlos en variadas modalidades, destinadas a cubrir las distintas necesidades.*

*Estos préstamos están diseñados para facilitar la compra, reforma o*

*equipamiento de viviendas (casas o apartamentos), pero implican la aceptación de una serie de requisitos previos, que condicionan la aprobación de la solicitud”.*

**Figue** (2006, pág. 17), aporta que:

*“El crédito hipotecario es la herramienta que te permite, en el corto plazo, hacerte de una casa o departamento nuevo o usado, de un terreno propio o de construir en tu terreno la casa de tus sueños.*

*Todos aspiramos a generar un patrimonio para alcanzar la seguridad y estabilidad que deseamos en nuestra vida o para heredarlo a nuestros hijos. ¿Quién no desea vivir en una casa o departamento propio? El problema es que la adquisición de una vivienda nueva o usada, de un terreno o construir una casa, implican una inversión muy importante y no todos contamos con los recursos para pagarla de contado.*

*Es una realidad que muy pocas personas tienen los ahorros suficientes para comprar de contado una casa o departamento con sus propios recursos. La mayoría debemos de recurrir a esquemas de financiamiento con bancos, u otros intermediarios financieros, para que nos presten la cantidad que requerimos para comprar la casa o departamento, para después pagarlo mensualmente durante un cierto número de años. Ahí es donde entra el crédito hipotecario”.*

El crédito de vivienda es considerado a todos aquel financiamiento destinado para ser usados en la compra o adquisición de una vivienda. La empresa puede ayudar o potenciar una línea de crédito, se calcula considerando un cierto porcentaje de la diferencia entre la tasación y la hipoteca.

### **Microcrédito**

Alude el autor, **Font** (2006, pág. 12):

*“Una de esas innovaciones es el microcrédito, que consiste en otorgar pequeños préstamos orientados específicamente a los pobres. El microcrédito tiene como finalidad ayudar a la población rural pobre a salir de la pobreza invirtiendo en sus propias explotaciones y pequeñas empresas. Los planes de este tipo superan algunos de los problemas de la concesión de crédito rural a los pobres, ofreciendo para ello préstamos sin garantía con tasas de interés próximas a las del mercado, mediante programas de base comunitaria gestionados por instituciones*

*de financiamiento u organizaciones no gubernamentales (ONG). El microcrédito presenta tres diferencias principales con los sistemas tradicionales de crédito rural:*

- *Está orientado a un grupo de prestatarios más marginados que el atendido normalmente por las instituciones de crédito;*
- *Suele incluir también servicios no crediticios, y*
- *Está basado en el concepto de préstamo colectivo.*

*El microcrédito no se presenta como sustituto del crédito agrícola, ni de las actividades bancarias tradicionales, ya que su escala es mucho menor y sus objetivos son tan indiferentes. No obstante, en sus manifestaciones más modestas, ocupa un vacío que otras sustituciones parecen olvidar; en sus versiones más ambiciosas, trata de catalizar el desarrollo económico y, de esa manera, reducir la pobreza rural”.*

Mientras que **Lacalle** (2008, pág. 18), menciona que:

*“Son pequeños préstamos realizados a prestatarios pobres que tienen dificultades insalvables para acceder a las vías ordinarias de concesión de préstamos a través de la banca tradicional o de las entidades de crédito en general”.*

Si bien los diferentes tipos de créditos se los menciona, es porque existen personas que para comprar un vehículo acceden a microcréditos, estos ayudan a pagar una cuota o parte del vehículo.

### **Crédito Corporativo**

El autor **Gómez** (1998, pág. 3) acota:

*“El crédito corporativo se le concede a las corporaciones de muchas formas, incluyendo con tarjetas de crédito y préstamos. El crédito comercial es también común. Éste se genera una corporación compra bienes o servicios de otra corporación y no tiene que pagar por ellos por un período determinado de tiempo”.*

Otro término a ser estudiado es el crédito corporativo, este es un crédito para las corporaciones, todas las organizaciones que otorgan un crédito empresarial tienen posteriormente sus propias políticas con el fin de estimular a las empresas acceder a los préstamos que están dispuestos a brindarles, bajo ciertos requisitos previos.

## Contextualización Variable Dependiente: Liquidez

### Gestión Financiera

**Méndez & Aguado** (2006, pág. 71), expresa que:

*“La gestión financiera es una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, hallada en cualquier organización, compitiéndole los análisis, decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios a la actividad de dicha organización. Así, la función financiera integra todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de recursos financieros”.*

Es decir, la función financiera integra:

- *“La determinación de las necesidades de recursos financieros (planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo las necesidades de financiación externa);*
- *La consecución de financiación según su forma más beneficiosa (teniendo en cuenta los costes, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa);*
- *La aplicación juiciosa de los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería (de manera a obtener una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad);*
- *El análisis financiero (incluyendo bien la recolección, bien el estudio de información de manera a obtener respuestas seguras sobre la situación financiera de la empresa);*
- *El análisis con respecto a la viabilidad económica y financiera de las inversiones (Méndez González & Aguado Franco, 2006)”*

**Escribano** (2008, pág. 28) menciona:

*“La gestión financiera tiene por objeto la ejecución propiamente dicha del presupuesto de gastos aprobado. Esta ejecución se realiza a través de distintas fases, iniciándose con la autorización del gasto y terminando con su pago material. Los procedimientos de gestión para llevarlo a cabo, son los pagos por “caja fija”, los pagos “a justificar”, la “contratación administrativa” y excepcionalmente la contratación privada. No obstante también veremos en este apartado cómo los*

*Convenios de Colaboración cuando tienen contenido económico pueden dar lugar a gastos de diferentes tipos. A la contratación administrativa, por su importancia se le dedica un apartado propio. Durante su ejecución, el presupuesto se encuentra sometido a un control interno en todas sus fases. La Intervención General de la Administración del Estado (IGAE), a través de la función interventora, controla antes de su aprobación, todos los actos que dan lugar al reconocimiento de derechos y obligaciones de contenido económico, con el fin de asegurar que su gestión se ajusta a las disposiciones aplicables en cada caso, y a través de la función de control financiero, el sometimiento de la actividad económico-financiera del sector público a los principios de legalidad, eficacia y economía”.*

La gestión financiera es importante en los automotores Cumandá, ya que permitirá gestionar de manera consiente la administración de los recursos que tiene la empresa, con el fin de asegurar que estos sean capaces de solventar los gastos para el funcionamiento de la empresa, llevando adecuadamente los ingresos y egresos.

### **Análisis Financiero**

**Estupiñán** (2006, pág. 16) aporta que:

*“El análisis financiero de una empresa consiste en el análisis e interpretación, a través de técnicas y métodos especiales, de información económica y financiera de una empresa proporcionada básicamente por sus estados financieros. La recopilación de la información necesaria para realizar un análisis financiero, así como el análisis mismo se realizan de acuerdo a las necesidades del usuario. En consecuencia, la función esencial del análisis de los estados financieros, es convertir los datos en información útil, razón por la que el análisis de los estados financieros debe ser básicamente para la toma de decisiones. De acuerdo con esta perspectiva, a lo largo del desarrollo de un análisis financiero, los objetivos perseguidos deben traducirse en una serie de preguntas concretas que deberán encontrar una respuesta adecuada”.*

Según **Rubio** (2006, pág. 67):

*“Generalmente para efectuar el Análisis Financiero, se hace uso de Razones Financieras aquellas Razones financieras que comúnmente se utilizan son: Las Razones Financieras son también conocidas como índices financieros o ratios financieros, los cuales pueden irse desarrollando según las necesidades de evaluación”.*

El análisis financiero se aplica en todas las empresas, pues estos abalizan la gestión de las organizaciones medidos económicamente a través de indicadores, cuando estos son bajos o negativos las máximas autoridades pueden tomar decisiones que ayuden a mejorar dichas situaciones adversas.

## **Liquidez**

Destacando lo expresado por **Monzón** (2009, pág. 122):

*“La liquidez es la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. La liquidez se define como la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo. Es la proximidad de un activo a su conversión en dinero.*

*Para medir la liquidez de una empresa se utiliza el ratio o razón de liquidez. La cual mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. Del análisis de estas razones se puede conocer la solvencia de efectivo de la empresa y su capacidad de permanecer solvente en caso de acontecimientos adversos”.*

**González** (2013, pág. 45) Menciona:

*“En economía, la liquidez representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido. Por definición el activo con mayor liquidez es el dinero, es decir los billetes y monedas tienen una absoluta liquidez, de igual manera los depósitos bancarios a la vista, conocidos como dinero bancario, también gozan de absoluta liquidez y por tanto desde el punto de vista macroeconómico también son considerados dinero”.*

La empresa debe considerar la liquidez, pues esta representa el efectivo y la solvencia que tienen las instituciones para asumir pagos a corto mediano y largo plazo; la liquidez es el efectivo inmediato o los activos con conversión a dinero rápido para cumplir con deudas pendientes en momentos oportunos. Si una empresa no tiene la liquidez suficiente puede generar problemas de morosidad con proveedores, con clientes, con el personal de la empresa; pues la liquidez es justamente una salida pronta de efectivo para la actividad u operaciones de las

empresas en el corto plazo especialmente.

## **Captaciones**

### **Depósitos de ahorro**

Para **IICA-CIRA** (2009, pág. 56)

*“El depósito de ahorro es, tal como lo dice su nombre, un depósito que una persona realiza en un banco de sus ingresos, ahorros o capitales con el claro objetivo de proteger ese dinero e impedir al mismo tiempo tenerlo en permanente disponibilidad, lo cual podría significar un mal uso del mismo.*

*El depósito de ahorro se realiza entonces con el beneplácito del cliente, quien se acerca al banco para depositar en las cajas fuertes de la institución su dinero de modo tal de no tenerlo encima todo el tiempo.*

*Como hoy en día el sistema bancario y financiero ha logrado un nivel de desarrollo enorme, es imposible pensar que la plata que uno deposita está visible y concretamente en una sucursal o lugar particular si no que pasa a formar parte del total de suma de capitales que ese banco tiene a disponibilidad”.*

Para el autor **IICA-CIRA** (1996, pág. 56)

*“Depósito que se hace en un Banco comercial u otra Institución Financiera autorizada, de Plazo indefinido y que gana Interés de acuerdo a períodos previamente establecidos (90 días, 6 meses, 1 año, etc.).*

*Se puede girar sobre ellos en cualquier momento, pero si el giro se realiza antes de cumplirse el período pactado de pago de intereses, éstos dejan de ser percibidos por el depositante”.*

Son todas aquellas transacciones en que el cliente deposita dinero a la empresa. Y este lo puede hacer sin que tenga montos mínimos o máximos a retirar, y lo puede realizar en cualquier momento.

## **Depósito a plazo fijo**

Parafraseando a **Spencer** (1993, pág. 66):

*“Es una operación financiera por la cual una entidad financiera, a cambio del mantenimiento de ciertos recursos monetarios inmovilizados en un período determinado, reporta una rentabilidad financiera fija o variable, en forma de dinero o en especie. El término plazo fijo proviene del hecho de que el tiempo durante el cual la inversión permanece inmovilizada se estipula al comienzo de la misma: un año, tres meses, un mes, etc. Al llegar la fecha de vencimiento de la imposición la persona puede retirar todo el dinero o parte del mismo”.*

**Ramirez** (2007, pág. 16) aporta sobre el tema:

*“Un depósito a plazo (también llamado imposición a plazo fijo) es un producto que consiste en la entrega de una cantidad de dinero a una entidad bancaria durante un tiempo determinado. Transcurrido ese plazo, la entidad devuelve el dinero, junto con los intereses pactados. También puede ser que los intereses se pagan periódicamente mientras dure la operación. Los intereses se liquidan en una cuenta corriente o libreta que el cliente tendrá que tener abierta en la entidad al inicio”.*

Los depósitos a plazo fijo son una alternativa de inversión rentable; donde el capital genera una rentabilidad fija pactada al inicio de la negociación, se caracteriza por tener un plazo previamente establecido.

## **Colocaciones**

### **Volumen de crédito**

Para el **Ministerio de Agricultura y Ganadería El Salvador** (2014, pág. 6):

*“La información contenida en el Producto denominado Volumen de Crédito y Contingentes, se refiere a todas las operaciones de crédito y contingentes concedidas en el sistema financiero ecuatoriano en un período determinado.*

*La Dirección de Estadística de la Superintendencia de Bancos,*

*encargada de la difusión al público en general de la información del sistema financiero ecuatoriano, en el caso de Volumen de Crédito y Contingentes ha preparado a partir del año 2005, una serie de reportes que serán publicados en este sitio WEB”.*

Expresado por **Robledo de Dios** (2009, pág. 13):

*“El informe de la Evolución del Volumen de Crédito y Tasas de Interés, realiza una descripción del comportamiento de los préstamos de las Instituciones Financieras (IFI) en los diferentes segmentos de crédito, así como su Tasa activa efectiva referencial (TEA), número de operaciones y monto promedio por operación. El análisis presenta información del período comprendido entre enero de 2014 y enero de 2015”.*

El volumen de crédito corresponde al comportamiento que tiene los préstamos de las instituciones, para su variabilidad depende del monto de la operación, número de operaciones, y el período realizado, y esta información servirá para la comparación entre dos años.

### **Reserva de liquidez**

**Castaño & González** (2011, pág. 46) señalan:

*“Las reservas de liquidez de un sistema financiero están constituidas por activos que cumplen básicamente dos funciones: proveer liquidez en caso de crisis sistemáticas y satisfacer las necesidades operativas de los bancos. Los activos destinados a cumplir con la primera función tienen que ser liquidos y estar disponibles en caso de crisis. Además, debe tenerse en cuenta que el Banco Central no establece este tipo de reserva para cubrir situaciones de iliquidez individual de una entidad, sino para enfrenar situaciones de iliquidez generalizadas. Con relación a la segunda función, los activos de reserva deben mantenerse para enfrenar las necesidades transaccionales, ordinarias al giro del negocio y que surgen debido al descalce de los flujos de ingreso y egreso de fondos”.*

La reserva de liquidez solo aplica para las instituciones financieras, dentro de ellas no se considera la reserva legal o estatutaria que cada empresa maneja, sin embargo las reservas en general pueden cubrir situaciones de iliquidez que la empresa pueda presentar.

## **Inversiones liquidas**

Para **Krugman & Wells** (2007, pág. 45):

*“Facilidad para transformar en dinero un activo, con la mayor inmediatez posible, con la menor pérdida posible y con la mayor seguridad posible. No existe una medida de liquidez, sino que se determina en función de la naturaleza jurídica de los activos. Así pues, el dinero es el único activo totalmente líquido, aunque hay infinidad de instrumentos financieros (aparte de los considerados "dinero") que son sumamente líquidos”.*

Las inversiones liquidas, son aquellos activos que pueden ser transformados de manera inmediata en dinero en efectivo y que las empresas deben mantener para poder afrontar de manera oportuna con sus obligaciones.

## **Indicadores financieros**

Según la **Escuela de Economía de la Universidad de los Andes** de Venezuela (2014, pág. 54):

*Las razones o indicadores financieros son el producto de establecer resultados numéricos basados en relacionar dos cifras o cuentas bien sea del Balance General y/o del Estado de Pérdidas y Ganancias. Los resultados así obtenidos por si solos no tienen mayor significado; sólo cuando los relacionamos unos con otros y los comparamos con los de años anteriores o con los de empresas del mismo sector y a su vez el analista se preocupa por conocer a fondo la operación de la compañía, podemos obtener resultados más significativos y sacar conclusiones sobre la real situación financiera de una empresa”.*

Se puede mencionar que la aplicación de los indicadores financieros son de suma importancia en las empresas, estos analizan cada componente ayudando a revelar la situación actual en la que desarrollan las organizaciones en referencia al mercado, a la competencia o internamente; pues estos contribuyen a la toma de decisiones y prosperan un mejor desarrollo económico financiero para las empresas que lo aplican.

## **Indicadores de liquidez**

El Autor **Martínez** (2014, pág. 2) quien se desempeña como profesor en la Escuela de economía de la Universidad de los Andes de Venezuela explica:

*“Son las razones financieras que nos facilitan las herramientas de análisis, para establecer el grado de liquidez de una empresa y por ende su capacidad de generar efectivo, para atender en forma oportuna el pago de las obligaciones contraídas”.*

En este mismo contexto el **Instituto Nacional de Contadores Públicos de Colombia** (2012, pág. 108) mencionan:

*“La liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes”.*

Por lo tanto; expresado por los autores se puede evidenciar que el análisis de los indicadores de liquidez son importantes en todas las empresas por cuanto a través de ellos podemos determinar que si la organización dispone de la liquidez para cumplir con las obligaciones a corto plazo, y responder oportunamente con cada una de ellas.

## **Razón corriente**

Según lo expuesto por el **Instituto Nacional de Contadores Públicos de Colombia** (2012, pág. 108) indica:

*“Indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo. Al dividir el activo corriente entre el pasivo corriente, sabremos cuantos activos corrientes tendremos para cubrir o respaldar esos pasivos exigibles a corto plazo”.*

También la **Escuela de Economía de la Universidad de los Andes de Venezuela** (2014, pág. 54) realiza el siguiente aporte:

*“Es un índice generalmente aceptado de liquidez a corto plazo, que indica en qué proporción las exigibilidades a corto plazo, están cubiertas por activos corrientes que se esperan convertir a efectivo, en un período de tiempo igual o inferior, al de la madurez de las obligaciones corrientes. Es una de las razones más usadas en el análisis de los Estados Financieros en cuanto a liquidez se refiere”.*

En conclusión este indicador mide los activos corrientes sobre los pasivos corrientes, para poder cumplir con las responsabilidades a corto plazo, utilizando la siguiente fórmula:

$$RAZON\ CORRIENTE = \frac{ACTIVOS\ CORRIENTE}{PASIVO\ CORRIENTE}$$

### **Prueba ácida**

Continuando con los indicadores, el **Instituto Nacional de Contadores Públicos de Colombia** (2012, pág. 108) sobre la prueba ácida indica:

*“Revela la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin contar con la venta de sus existencias, es decir, básicamente con los saldos de efectivo, el producido de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación que pueda haber, diferente a los inventarios”.*

Mientras que la **Escuela de Economía de la Universidad de los Andes de Venezuela** (2014, pág. 54) menciona:

*“Es un índice muy exigente, indica la liquidez inmediata. Si es muy alto se corre el riesgo de tener fondos ociosos. Como número indicativo, se sugiere 0.5”.*

Revelando que este indicador a diferencia del anterior es más rígido, pues este posee más elementos en su formulación que devuelve la liquidez inmediata que la empresa debe disponer para cumplir con las obligaciones a corto plazo:

$$PRUEBA ACIDA = \frac{ACTIVOS CORRIENTES - INVENTARIOS}{PASIVOS CORRIENTES}$$

### **Capital de trabajo**

El **Instituto Nacional de Contadores Públicos de Colombia** (2012, pág. 108) sobre el capital de trabajo como indicador de liquidez expresa:

*“Muestra el valor que le quedaría a la empresa, después de haber pagado sus pasivos de corto plazo, permitiendo a la Gerencia tomar decisiones de inversión temporal”.*

Fundamentándose en lo expresado por estas dos instituciones, se evidencia que el capital es un indicador que contribuye a identificar la liquidez que las empresas obtienen después de cancelar sus haberes con terceros, su fórmula se expresa de la siguiente manera:

$$Capital\ de\ trabajo = Activo\ corriente - Pasivo\ corriente$$

### **Indicadores de apalancamiento**

Expresado por la **Escuela de Economía de la Universidad de los Andes de Venezuela** (2014, pág. 54):

*“Mirado el endeudamiento desde el punto de vista de la empresa, éste es sano siempre y cuando la compañía logre un efecto positivo sobre las utilidades, esto es que los activos financiados con deuda, generen una rentabilidad que supere el costo que se paga por los pasivos, para así obtener un margen adicional, que es la contribución al fortalecimiento de las utilidades”.*

Mientras tanto Altamirano (2011, pág. 5) enuncia:

*“El apalancamiento financiero es el efecto que se produce en la rentabilidad de la empresa como consecuencia del empleo de deuda en*

*su estructura de financiación. Conviene precisar qué se entiende por rentabilidad, para poder entender si ese efecto es positivo o negativo, y en qué circunstancias”.*

El apalancamiento en términos financieros y económicos es el efecto que generan las utilidades o la rentabilidad de la empresa en relación a la deuda realizada para ese fin, su fórmula viene dado por:

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\Sigma \text{Activos corrientes y no corrientes}}{\Sigma \text{Pasivos con entidades financieras}}$$

Con esta formulación permitirá saber el indicador del empleo de la deuda para generar rentabilidad, en este sentido la respuesta indica si la inversión a través de financiamiento es la correcta o se tomó una mala decisión que habrá que corregir.

### **Razón de endeudamiento**

Para la **Bolsa Boliviana de Valores** (2014, pág. 9):

*“Muestra que proporción de los activos han sido financiados con deuda Desde de los activos han sido financiados con deuda. Desde el punto de vista de los acreedores, equivale a la porción de activos comprometidos con acreedores no dueños de la empresa dueños de la empresa”.*

Este indicador muestra a los activos en relación a la deuda, es decir los activos que se encuentran comprometidos a los acreedores; es decir mientras no se pague las deudas que una empresa tenga pendiente en cuanto a la inversión en activos u otro tipo de inversión que se haya realizado con el fin de mejorar la economía de la empresa, estos pertenecen o están en manos de deudores. Expresando de otra manera indica el porcentaje de la empresa en manos de terceros; presenta la siguiente fórmula:

$$\text{Razon de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivos}}{\text{Activos}}$$

## **Endeudamiento a corto y largo plazo**

Según **Acosta** (2012, p. 22) sobre el endeudamiento a corto plazo menciona que son; *“Obligaciones de pago de una empresa con vencimiento no superior a un año. Se trata de un tipo de financiación ajena de carácter temporal”* y para el cálculo de este se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Endeudamiento a corto plazo} = \frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Patrimonio neto}} \times 100$$

El endeudamiento a corto plazo ayuda a la empresa a salir de inconvenientes de carácter financiero en lapsos menores a un año, esto con el fin de repotenciar económicamente y generar nuevos ingresos; como indicador ayuda a saber cuál es el porcentaje de la deuda total en relación a los patrimonios de la empresa o el capital social.

*“Las deudas a largo plazo son endeudamientos que se tienen hasta doce meses, este tiempo se determina para pagar una deuda que se tiene. Las deudas a largo plazo son obtenidas para tener una mayor estabilidad financiera en un futuro determinado, la idea es que si se obtiene un préstamo a doce meses se pueda pagar rápidamente para que se convierta en una deuda a corto plazo, la necesidad de las empresas de acceder a tomar préstamos es con la visión de crecimiento en un futuro”.*

$$\text{Endeudamiento a largo plazo} = \frac{\text{Pasivo no corriente}}{\text{Patrimonio neto}} \times 100$$

El endeudamiento a largo plazo, son contraídas a fin de repotenciar a la empresa, generalmente se considera deudas a largo plazo cuando el monto de la deuda es elevado y para cubrir con las cuotas se debe extender en el tiempo hasta subsanar este tipo de deudas.

## **Apalancamiento financiero**

Conceptúa el autor **Gironela** (2005, pág. 84):

*“El concepto “apalancamiento financiero” tiene diferentes acepciones según el objetivo que se pretenda conseguir. Así, una interpretación muy extendida es que apalancamiento financiero significa el nivel de endeudamiento de una empresa, de tal suerte que estar apalancado se entiende que es estar endeudado. No obstante, la acepción más generalmente aceptada es aquella que lo relaciona con el efecto o incidencia que el endeudamiento provoca en la rentabilidad financiera (RF). Evidentemente el apalancamiento puede ser positivo, negativo o neutro”.*

El apalancamiento financiero es la deuda que mantiene la empresa y que permite tener un efecto positivo o negativo sobre la rentabilidad de la misma. Este nivel de endeudamiento permitirá identificar si la inversión realizada a través de deuda genera enriquecimiento o está generando un problema adverso al solicitado.

## **2.6. Hipótesis**

**H<sub>1</sub> = Hipótesis**

**H<sub>1</sub>:** El riesgo de crédito incide en la liquidez de la empresa Automotores Cumandá de la ciudad de Ambato

## **2.7. Señalamiento de las variables de hipótesis**

**Variable independiente:** El riesgo de crédito

**Variable dependiente:** Liquidez

## CAPÍTULO III

### METODOLOGÍA

#### **3.1. Enfoque de la investigación.**

El enfoque de la investigación es Cualitativo-cuantitativo porque se emplean procesos cuidadosos, sistemáticos y empíricos para generar conocimientos. Los dos enfoques constituyen un proceso que a su vez, integra diversos procesos.

El cuantitativo utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento de una población.

Es cualitativo por lo común, se utiliza primero para descubrir y refinar preguntas de investigación, se prueban hipótesis. Con frecuencia se basa en métodos de recolección de datos sin medición numérica, como las descripciones y las observaciones.

Finalmente apeándose a los últimos esquemas de investigación en la actualidad, los profesionales de la investigación siguieron trabajos con enfoques mixtos, es decir, “los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos críticos de investigación e implican la recolección el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada (meta inferencias) y lograr un mayor entendimiento de fenómeno bajo estudio (Hernández & Mendoza, 2008, pág. 33)”.

Desde esta perspectiva, con esta investigación, se busca tener una aproximación cualitativa y cuantitativa a los fenómenos relacionados.

### **3.2. Modalidad de la investigación.**

#### **Investigación de campo**

Se utilizará diversas técnicas de recolección de datos, según sean las características del objeto de estudio, las hipótesis y objetivos y la disponibilidad de tiempo, personal y de recursos económicos y materiales (Rojas Soriano, 2002, pág. 21)”, reafirmando lo dicho anteriormente, “La investigación de campo se apoya en la investigación documental, y la información que se obtiene en aquella se convierte con el tiempo en fuente documental para nuevas investigaciones (Rojas Soriano, 2002, pág. 22)”. De esta manera es preciso tomar en cuenta que es necesario considerar a la investigación bibliográfica y documental, para conceptualizar y describir los fenómenos investigados con mayor detalle.

Es una investigación de campo, puesto que se realizará en la institución con el personal de la empresa, la investigación se desarrollará en el lugar donde se ha presentado la problemática, directamente con todos los actores involucrados.

Se apoya en informaciones que provienen entre otras, de entrevistas, check list, permite poner en contacto con el problema o fenómeno.

En el presente trabajo se empleará observaciones efectuadas a los procesos de comunicación en la empresa, y una encuesta dirigido al personal de los automotores Cumandá.

#### **Investigación bibliográfica-documental**

Es bibliográfica ya que se recolectará información conceptual, teorías relacionadas con el tema, definiciones que permiten tener una visión clara.

Méndez, (1999, p. 201), en su libro “Metodología guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas y contables” manifiesta que: “*El énfasis de*

la investigación está en el análisis teórico y conceptual hasta el paso final de la elaboración de un informe o propuesta sobre el material registrado, ya se trate de obras, investigaciones anteriores, documentos legales”. Las fuentes de conocimiento, de análisis e interpretación serán fundamentalmente “cosas” y no “personas”.

### **3.3. Modalidad de la investigación.**

#### **Exploratorio**

Se examinará minuciosamente el problema o fenómeno, se investigará el tema poco estudiado o explorado, a través del diálogo en la entrevista, el check list como instrumentos primarios de información.

#### **Descriptivo**

Permitirá ponerse en contacto con el problema planteado y determinar su comportamiento frente al contexto, tomando en cuenta la evaluación del aprendizaje por competencias y la formación integral, este procedimiento se lo realizará valiéndose de instrumentos elaborados técnicamente.

Mientras que Hernández, Fernández & Batista (2003, p. 114), en su libro “Metodología de la Investigación” manifiesta que: *“Describen los hechos como son observados, no hay manipulación de variables, estas se observan y se describen tal como se presentan en su ambiente natural.”*

Su metodología es fundamentalmente descriptiva, aunque puede valerse de algunos elementos cuantitativos y cualitativos, se efectúa cuando se desea describir, en todos sus componentes principales, una realidad.

Describe situaciones o eventos

- Especifica propiedades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a

análisis.

- Mide o evalúa diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar.

Es decir, en el estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente.

La investigación descriptiva en la presente investigación permitirá estar al tanto del entorno de la empresa y los eventos que se presentan, percibir todas las características que servirán para profundizar el conocimiento objetivo del problema sujeto de la investigación y describirlo tal como se produce en la realidad en un tiempo y espacio determinado, involucrando a personas, hechos, procesos y sus relaciones. Además se pondrá en juego todos los conocimientos teóricos previos para solucionar el fenómeno estudiado.

### **Correlacional**

Este tipo de investigación contribuirá medir el grado de relación de las variables de estudio, para de esta forma fundamentar teórica-científicamente cada una de las ellas.

Por otro lado; Méndez Carlos (1999, p. 98), en su libro “Metodología guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas y contables” manifiesta que: *“son aquellas que actúan en el presente y sobre dos variables, miden y evalúan con precisión el grado de relación que existe”*.

Su utilidad radica en saber cómo se puede comportar un concepto o variable, conociendo el comportamiento de otra variable relacionada. Tienen en cierto sentido un valor explicativo, aunque parcial.

### 3.4. Población y Muestra

#### Población

Para Levin (2006, p. 5), *"Una población es un conjunto de todos los elementos que estamos estudiando, acerca de los cuales intentamos sacar conclusiones"*.

En la presente investigación se lo realizará al el gerente general, jefe financiero y contador de la empresa Automotores Cumandá. Así también se ha considerado plantear una encuesta a 9 vendedores de la empresa, pues son estos quienes deben evaluar a los clientes antes de proceder a la venta a crédito que deriva en incremento del riesgo y posible afectación a la liquidez empresarial. A más de la investigación realizada a las tres personas y los vendedores para la recolección de información, se procederá al análisis de los estados financieros para la aplicación de los indicadores correspondientes.

**Tabla N°. 4 Población**

POBLACIÓN	
<b>VENEDORES</b>	9
<b>ADMINISTRATIVOS</b>	3
<b>DOCUMENTOS FINANCIEROS</b>	ESTADOS FINANCIEROS 2014
<b>Total</b>	<b>12</b>

**Elaborado por:** Fiallos, D.

#### Muestra

Tomando en consideración a Méndez (2006, p. 6) quien menciona que *"Una muestra es una colección de algunos elementos de la población, pero no de todos"*.

El tamaño de la población sujeta a investigación por tener un número reducido de elementos, la muestra no varía con el tamaño de la población; en tal virtud con el 95% de nivel de confianza, la muestra es equivalente a la población.

Así como lo manifiesta Hernández (2000, pág. 69) "si la población es menor a cincuenta (50) individuos, la población es igual a la muestra"

### 3.5. Técnicas e Instrumentos

Para recolectar la información necesaria para la presente investigación se utilizará las siguientes técnicas e instrumentos:

**Tabla N°. 5 Recolección de información**

Técnicas de Investigación	Instrumentos de Recolección
1 Información primaria 1.1 Check List 1.2 Entrevista 1.3 Encuesta	1.1.1 Cuestionario 1.1.2 Cuestionario 1.1.3 Cuestionario
2 Información secundaria 2.1 Análisis de documentos 2.2 Material Bibliográfico	2.1.1 Tesis de grado referentes al tema 2.1.2 Libros 2.1.3 Páginas en internet

**Elaborado Por:** Fiallos D. (2015)

### 3.6. Operacionalización de las variables

Variable independiente: <b>Riesgo de crédito</b>				
<b>Conceptualización</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Técnica/ Instrumento</b>
El riesgo de crédito es la posible pérdida que asume un agente económico como consecuencia del incumplimiento de las obligaciones contractuales que incumben a las contrapartes con las que se relaciona. El concepto se relaciona habitualmente con las instituciones financieras y los bancos, pero afecta también a empresas y organismos de otros sectores, debido al destino del crédito y la calificación financiera que se requiera del cliente.	Niveles de incumplimiento	Baja calificación Mediana Calificación Alta Calificación	¿Cuál es el índice de morosidad? ¿Cuál es la distribución e calificación de los clientes según la central de riesgos? ¿En qué montos se encuentra endeudado un cliente?	Check List Entrevista/Encuesta Cuestionario
	Destino del crédito	Consumo Vivienda Microcrédito Corporativo	¿Qué tipo de clientes solicitan un crédito? ¿Cuál es la finalidad del crédito? ¿Procedimientos utilizados para evaluar a un sujeto de crédito? ¿Cuáles son las garantías solicitadas por la empresa para conceder un crédito?	Check List Entrevista/ Cuestionario
	Calificación financiera del cliente	Central de riesgo Cliente no en la central de riesgos	¿Cuáles son los sistemas de control interno utilizados para el control de la cartera?	Check List Entrevista/ Cuestionario

**Tabla N°. 6 Variable independiente: Riesgo de crédito**

**Elaborado por:** Fiallos D. (2015)

**Fuente:** Observaciones

Variable dependiente: <b>Liquidez</b>				
<b>Conceptualización</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Técnica/ Instrumento</b>
La liquidez representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido. Para la comprobación de este se aplica indicadores como la razón corriente, prueba ácida, además que la liquidez estará sujeto a la colocación del crédito, su recuperación y las reservas disponibles.	Indicadores de liquidez	Activo corriente/ activo total Activo corriente/ pasivo total	¿Cuál es la relación activo corriente/ activo total? ¿Cuál es la relación activo corriente/ pasivo total?	Estados Financieros/2014
	Colocaciones	Volumen de depósitos Volumen de cartera	¿A cuánto asciende los depósitos anuales?	Check List Entrevista/ Estados Financieros/2014
	Reserva	Saldo de ahorros promedios en el mes	¿Saldo de ahorros promedio al mes?	Check List Entrevista/ Cuestionario

**Tabla N°. 7 Variable dependiente: Liquidez**

**Elaborado por:** Fiallos D. (2015)

**Fuente:** Observaciones

### 3.7. Plan de Recolección de Información

**Tabla N°. 8 Plan de recolección de información**

1.- ¿Para qué?	Para conocer las falencias de la empresa
2.- ¿A qué personas o sujetos?	Al gerente, feje financiero, contador. Vendedores.
3.- ¿Sobre qué aspectos?	Sobre el riesgo de crédito y la liquidez
4.- ¿Quién?	Investigador
5.- ¿Cuándo?	Febrero
6.- ¿Lugar de recolección de la información?	Automotores Cumandá
7.- ¿Cuántas veces?	1
8.- ¿Qué técnica de recolección?	Check List/ Entrevista/Encuesta
9.- ¿Con qué?	Cuestionario
10.- ¿En qué situación?	En el momento adecuado

**Elaborado por:** Fiallos D. (2015)

**Fuente:** Observaciones

## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS**

#### **4.1. Análisis e interpretación de datos**

Para realizar el presente capítulo se realizó la investigación de campo, en esta primero se hizo una revisión o alcance de los problemas que presenta la empresa Automotores Cumandá; para ello se elaboró instrumentos que permitan recoger información detallada de cada una de las variables en estudio con el fin de poder comprobar la relación existente entre ellas, a través de la formulación de la hipótesis y la aplicación del estadígrafo “t student” para su comprobación.

Una vez aplicado los instrumentos de recolección de información como es el check list o lista de verificación y las tres entrevistas dirigidas a los administrativos que tienen conocimiento sobre el riesgo de crédito en la empresa y su relación con la liquidez, así como las encuestas dirigidas a los vendedores de Automotores Cumandá; se procedió a realizar lo descrito en el plan para la recolección de datos, procediendo a analizar e interpretar dicha información que se presenta a continuación:

#### **CHECK LIST PARA LA EMPRESA AUTOMOTORES CUMANDÁ**

El Check list es conocido también como lista de verificación, prácticamente este instrumento que consiste un cuestionario de preguntas permite recabar información que el investigador observa y verifica su cumplimiento en la empresa misma, es un instrumento de recolección de información primaria pues interviene el autor y la empresa en relación al problema así se tiene el siguiente cuestionario con la información recabada:

## CHECK LIST PARA LA EMPRESA AUTOMOTORES CUMANDÁ

Nº	PREGUNTA	Si	No	observación
1	¿En la empresa se han establecido políticas adecuadas para que minimizar el riesgo crediticio?		x	Existen algunos parámetros pero sin embargo no se aplican de manera acorde con lo cual permita disminuir y/o eliminar el riesgo crediticio.
2	¿La implementación de políticas y un plan de control de riesgo de crédito mejoraran la liquidez de la empresa?	x		
3	¿El personal de cobranzas realiza adecuadamente sus funciones?		x	A pesar de que el personal de cobranza recupera un porcentaje de la cartera vencida sus funciones podrían desempeñarse de mejor manera si tuvieran un manual al cual regirse.
4	¿Se le informa al cliente que la fecha de pago está por llegar?		x	
5	¿La empresa brinda facilidades para que el cliente pueda cubrir la deuda?		x	
6	¿La empresa cuenta con el personal debidamente capacitado para atender a los clientes?		x	Se debe estar en constante capacitación a fin de prestar mejores servicios y que los clientes se sientan a gusto con el trato que tienen en la empresa.
7	¿La empresa cuenta con el personal adecuado para realizar las actividades específicas?		x	
8	¿Los estados financieros son analizados en períodos mensuales para la toma de decisiones?		x	
9	¿Considera que el riesgo crediticio influye en la liquidez de la empresa?	x		
10	¿Se examina la liquidez de la Empresa al final de cada periodo	x		

	contable anual?			
11	¿El personal de la empresa se encuentra capacitado para realizar actividades en mejora del riesgo de crédito?		x	No debido a que no se cuenta con una guía o modelo a seguir el cual permita efectuar de mejor manera las funciones de la organización.
12	¿Existen límites para emitir créditos?	x		
13	¿Existe un perfil del cliente para el cual deba emitir créditos?		x	No existen políticas o lineamientos claros que expongan el perfil del cliente.
14	¿Los clientes están de acuerdo con las políticas de la empresa?		x	Los clientes desconocen qué tipo de políticas maneja la empresa.
15	¿La empresa da un seguimiento adecuado a sus clientes?		x	A pesar de que se da un seguimiento a los clientes la información que se recaba de los mismos no ha sido verificada lo que dificulta la gestión.

**Tabla N°. 9 Check List para la Empresa Automotores Cumandá**

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Fiallos, D.

### **Análisis e interpretación del check list**

En primer lugar se evidenció que no se han planteado políticas para prevención del riesgo crediticio, y los lineamientos encontrados no presentan alguna garantía para prevenir el riesgo de crédito y mucho menos son adecuadas para aplicar en la rama comercial a la que se dedica la empresa.

De la misma manera se detectó que existe una persona que se encarga de la gestión de cobranza, quien no realiza una gestión adecuada en la recuperación de cartera, principalmente porque no cuenta con un manual que especifique las funciones y potencialidades que esta tiene para manejar; mientras que en este mismo contexto se conoció que no se realiza prevención o aviso al cliente a través

de una gestión anticipada de cobranza para evitar que el cliente registre retrasos y caiga en morosidad.

Otro de los problemas evidenciados en la empresa Automotores Cumandá, es la falta de personal para áreas específicas, cuyas actividades son fundamentales para que exista un adecuado orden y se lleven mejor los procesos comerciales y estructurales en la organización.

En cuando a los análisis de liquidez, en la empresa se evidenció que no lo realizan periódicamente, a decir de los propios administrativos. Además, que el personal de la empresa no cuenta con una capacitación específica que les permita identificar el riesgo de crédito que prevenga los problemas de liquidez, así como permitan realizar una atención adecuado a los clientes.

## ENTREVISTAS A ADMINISTRATIVOS

Culminado la revisión y observatorio de las actividades de la empresa a través de la lista de verificación o check list, se procedió a realizar tres entrevistas a los principales administrativos de la empresa y que están entendidos en el tema; como es al Gerente, Jefe Financiero y el Contador, obteniendo los siguientes resultados:



### ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTE DE LA EMPRESA AUTOMOTORES CUMANDÁ.

#### **PREGUNTAS**

#### **1.- ¿Existe riesgo de crédito en Automotores Cumandá?**

Si existe riesgo crediticio debido a que no existen políticas en la organización y los lineamientos que se posee como empresa no se están ejecutando de manera adecuada.

#### **2.- ¿Considera que se desarrolla actividades para minimizar el riesgo crediticio?**

No se ejecutan actividades que permiten minimizar el riesgo crediticio y las pocas que se ejecuta no se lo hace en un 100% con lo cual el índice de riesgo crediticio disminuiría.

#### **3.- ¿Considera que debe determinar políticas para minimizar el riesgo crediticio?**

Si debido a que las políticas que se establezcan en la organización son fundamentales al momento de afrontar el riesgo crediticio en la empresa.

#### **4.- ¿Cuál es el nivel actual de riesgo que existe en la empresa?**

El riesgo que en la actualidad se tiene en la organización es sumamente alto debido a que se denota un crecimiento alarmante en la cartera vencida de la organización.

**5.- ¿La empresa lleva ordenada y claramente los documentos de los clientes?**

No se lleva de manera ordenada los documentos de los clientes y sobretodo de los que han aplicado o tienen una deuda vigente porque no existe un formulario claro.

**6.- ¿Cuáles han sido los efectos del riesgo de crédito?**

Se ha visto claramente las dificultades en el crecimiento de la organización, dado que está afectando a la liquidez de la empresa.

**7.- ¿Considera Ud. que una cartera vencida elevada genera iliquidez en la empresa?**

Se puede decir que existe una liquidez aproximada del 30% esto se ha dado por la elevación de la cartera vencida de la organización, por lo que se diría que si hay incidencia de la cartera con la liquidez.

**8.- ¿La liquidez de la empresa cumple con los objetivos financieros trazados?**

Tiene una relación directa pero los objetivos trazados son cada vez más difíciles de alcanzar ya que el riesgo crediticio y el aumento en la cartera vencida de la organización han sido una delimitante de peso para la consecución de lo planteado.

**9.- ¿Cuenta la empresa con métodos y documentos adecuados que permitan recolectar la información de los clientes?**

La empresa no cuenta con métodos los cuales permitan recolectar la información adecuadamente de los clientes por lo cual se ha evidenciado problemas muy graves en este aspecto.

**10.- ¿Considera usted una posible solución para mantener la liquidez en la empresa?**

Se debería establecer políticas y manuales de crédito para saber cómo proceder en cada situación, además de ello se debe reestructurar los procesos de otorgación y cobranza de la cartera de clientes.



ENTREVISTA DIRIGIDA AL JEFE FINANCIERO DE LA EMPRESA  
AUTOMOTORES CUMANDÁ

**PREGUNTAS**

**1.- ¿Existe riesgo de crédito en Automotores Cumandá?**

Claro que existe riesgo de crédito y el principal motivo es el no acatar de manera correcta los lineamientos y normas que la empresa debería manejar pero no lo hace.

**2.- ¿Considera que se desarrolla actividades para minimizar el riesgo crediticio?**

No puesto que existen actividades de suma importancia las cuales no se ejecuta de manera adecuada y muchas otras que dejarían un gran beneficio a la empresa que no son consideradas.

**3.- ¿Considera que debe determinar políticas para minimizar el riesgo crediticio?**

Es algo fundamental para asegurar los bajos índices de riesgo crediticio.

**4.- ¿Cuál es el nivel actual de riesgo que existe en la empresa?**

El nivel es alto debido al mal manejo de las políticas y los trabajos ineficaces por parte de los recuperadores de cartera

**5.- ¿La empresa lleva ordenada y claramente los documentos de los clientes?**

No se lleva un archivo meticuloso de cada cliente o de cada venta a crédito.

**6.- ¿Cuáles han sido los efectos del riesgo de crédito?**

Se ha visto reflejado en la capacidad de inversión de la organización esta no es igual que años atrás, al igual que el escaso crecimiento reflejado en el mercado. La liquidez también se ve afectada en este contexto.

**7.- ¿Considera Ud. que una cartera vencida elevada genera iliquidez en la empresa?**

Considero que sí, estimo que incide en más del 35% de la cartera que posee actualmente la empresa.

**8.- ¿La liquidez de la empresa cumple con los objetivos financieros trazados?**

Se supone que esta es directamente proporcional, toda empresa se crea con el fin de generar un rédito económico, lamentablemente en lo referente a la liquidez de la organización no se cumple las expectativas trazadas

**9.- ¿Cuenta la empresa con métodos y documentos adecuados que permitan recolectar la información de los clientes?**

Cuenta con unos pocos métodos pero estos no son ejecutados de manera adecuada por lo cual no se tiene los resultados esperados, ni la información suficiente para realizar la evaluación idónea a cada cliente.

**10.- ¿Considera usted una posible solución para mantener la liquidez en la empresa?**

Establecer políticas y procedimientos los cuales se adapten a las necesidades actuales de la empresa.



## ENTREVISTA DIRIGIDA AL CONTADOR DE LA EMPRESA AUTOMOTORES CUMANDÁ.

### **PREGUNTAS**

#### **1.- ¿Existe riesgo de crédito en Automotores Cumandá?**

Si ha existe riesgo debido a que la cartera vencida de la organización ha ido en aumento de manera desmedida por no evaluar correctamente a los clientes.

#### **2.- ¿Considera que se desarrolla actividades para minimizar el riesgo crediticio?**

No, se emplea unas pocas a fin de tener resultados pero como no se las ejecuta de manera adecuada no tienen resultados positivos.

#### **3.- ¿Considera que debe determinar políticas para minimizar el riesgo crediticio?**

Es algo inherente de toda organización y en caso de Automotores Cumandá es algo urgente por el aumento alarmante de la cartera vencida.

#### **4.- ¿Cuál es el nivel actual de riesgo que existe en la empresa?**

Es alto y el mismo se puede comprobar en uno de sus factores principales como lo es el aumento de la cartera vencida

#### **5.- ¿La empresa lleva ordenada y claramente los documentos de los clientes?**

No se lleva archivos ordenados y exactos de cada cliente aunque no ha sido una delimitante para poder disminuir el riesgo crediticio.

#### **6.- ¿Cuáles han sido los efectos del riesgo de crédito?**

Creo que el mayor inconveniente se da en el crecimiento de la empresa que

actualmente es muy limitado, además de afectar a la liquidez pues si el riesgo se eleva la cartera también lo que dificulta su cobro inmediato elevando el índice de liquidez.

**7.- ¿Considera Ud. que una cartera vencida elevada genera iliquidez en la empresa?**

La liquidez de la empresa debe bordear un 40% esto se ha dado por el aumento en la cartera vencida por lo tanto puede haber una relación directa generado principalmente por una mala evaluación de los clientes.

**8.- ¿La liquidez de la empresa cumple con los objetivos financieros trazados?**

Se ha hecho difícil alcanzarlos en los últimos periodos debido a las dificultades que afronta la organización.

**9.- ¿Cuenta la empresa con métodos y documentos adecuados que permitan recolectar la información de los clientes?**

No cuenta con métodos que permitan recolectar la información del cliente y que la misma pueda ser evidenciada adecuadamente para su análisis y archivo.

**10.- ¿Considera usted una posible solución para mantener la liquidez en la empresa?**

Sería importante tener un plan de control en el cual se establezcan límites de riesgo a fin de que la empresa tome otro curso en el mercado y en el giro del negocio tanto interna como externamente. Además de políticas y procedimientos para establecer el proceso correcto y evaluación crediticia idónea.

**Análisis e interpretación de datos**

Para un mejor entendimiento de las respuestas resultantes de las entrevistas, se ha formulado tablas y gráficos que expresan lo que cada una de las respuestas y los entrevistados quisieron expresar de conformidad a las preguntas planteadas en las entrevistas, siendo así se presenta el siguiente análisis e interpretación derivados de las entrevistas:

## 1.- ¿Existe riesgo de crédito en Automotores Cumandá?

Tabla N°. 10 Riesgo de crédito

PREGUNTA 1		
ENTREVISTADO	SI	NO
GERENTE	1	0
JEFE FINANCIERO	1	0
CONTADOR	1	0
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>0</b>
FRECUENCIA	100%	0%

Elaborado por: Fiallos D. (2015)

Fuente: Investigación

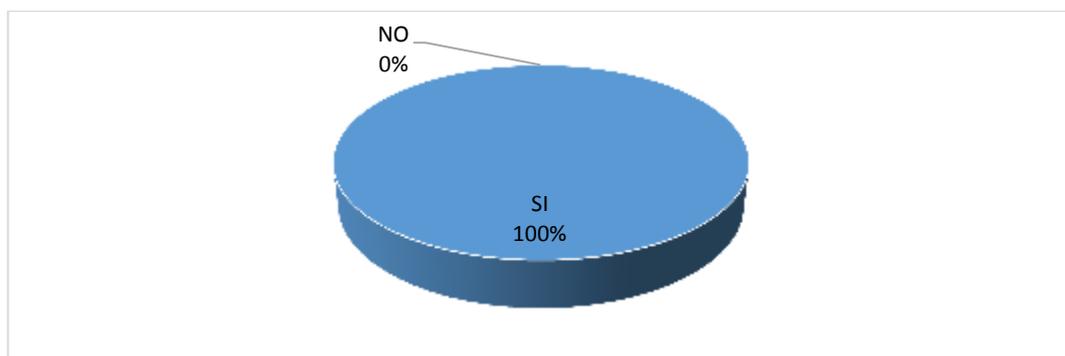


Gráfico N°. 6 Riesgo de crédito

Elaborado por: Fiallos D. (2015)

Fuente: Investigación

### ANÁLISIS

El 100% de los encuestados manifiesta que si existe riesgo crediticio sin opiniones contrarias, siendo contundentes en sus respuestas.

### INTERPRETACIÓN

A criterio de los entrevistados se corrobora que existe riesgo crediticio elevado en la empresa.

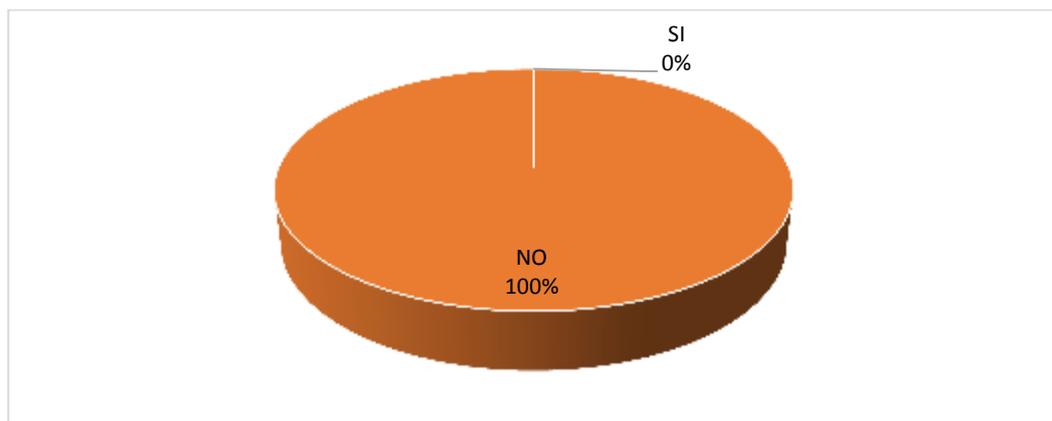
2.- ¿Considera que se desarrolla actividades para minimizar el riesgo crediticio?

**Tabla N°. 11 Actividades para minimizar el riesgo crediticio**

<b>PREGUNTA 2</b>		
<b>ENTREVISTADO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>
GERENTE	0	1
JEFE FINANCIERO	0	1
CONTADOR	0	1
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>3</b>
<b>FRECUENCIA</b>	<b>0%</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Fiallos D. (2015)

Fuente: Investigación



**Gráfico N°. 7 Actividades para minimizar el riesgo crediticio**

Elaborado por: Fiallos D. (2015)

Fuente: Investigación

## ANÁLISIS

El 100% de los encuestados manifiesta que no se aplica actividades para minimizar el riesgo crediticio

## INTERPRETACIÓN

Se debe implementar actividades que permitan minimizar el riesgo crediticio a fin de ayudar a la consecución de los objetivos de la organización.

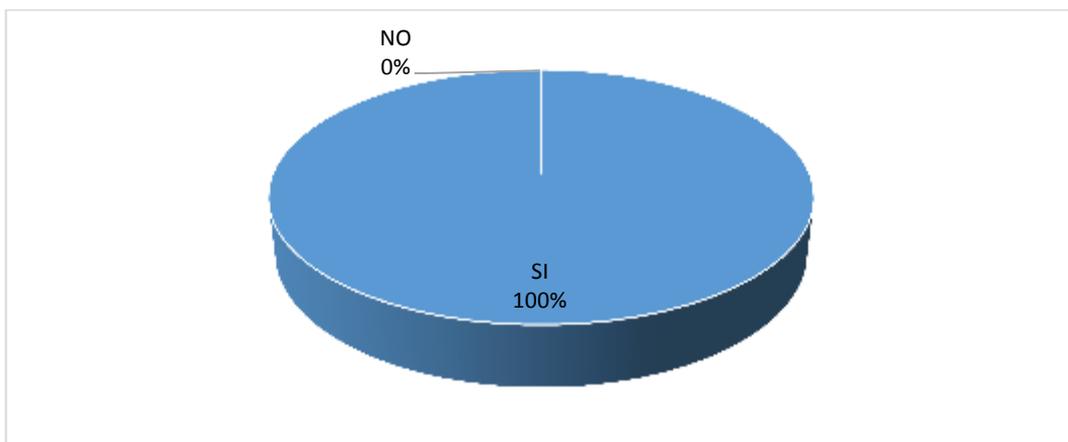
**3.- ¿Considera que debe determinar políticas para minimizar el riesgo crediticio?**

**Tabla N°. 12 Determinación de políticas para minimizar el riesgo crediticio**

<b>PREGUNTA 3</b>		
<b>ENTREVISTADO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>
GERENTE	1	0
JEFE FINANCIERO	1	0
CONTADOR	1	0
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>0</b>
FRECUENCIA	100%	0%

**Elaborado por:** Fiallos D. (2015)

**Fuente:** Investigación



**Gráfico N°. 8 Determinación de políticas para minimizar el riesgo crediticio**

**Elaborado por:** Fiallos D. (2015)

**Fuente:** Investigación

### **ANÁLISIS**

El 100% de los encuestados manifiesta que se debe determinar políticas que se desea implementar en la organización a fin de reducir el riesgo crediticio.

### **INTERPRETACIÓN**

Se debe poner mayor cuidado en las políticas establecidas así como en su aplicación.

#### 4.- ¿Cuál es el nivel actual de riesgo que existe en la empresa?

Tabla N°. 13 Nivel actual de riesgo de crédito

PREGUNTA 4		
ENTREVISTADO	ALTO RIESGO	BAJO RIESGO
GERENTE	1	0
JEFE FINANCIERO	1	0
CONTADOR	1	0
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>0</b>
FRECUENCIA	100%	0%

Elaborado por: Fiallos D. (2015)

Fuente: Investigación

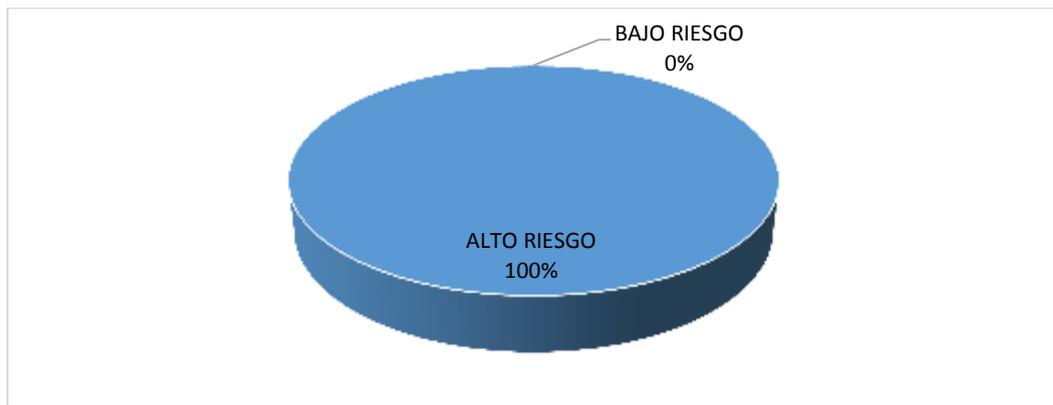


Gráfico N°. 9 Nivel actual de riesgo de crédito

Elaborado por: Fiallos D. (2015)

Fuente: Investigación

### ANÁLISIS

El 100% de los encuestados manifiesta que el riesgo crediticio el cual corre la organización es elevado.

### INTERPRETACIÓN

Se debe establecer políticas las cuales permitan disminuir el riesgo crediticio caso contrario la ejecución de las actividades de la empresa se verán afectadas.

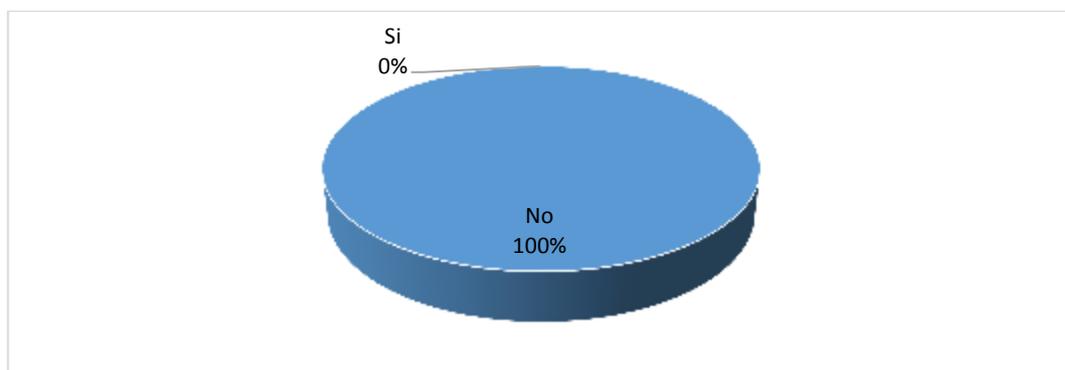
## 5.- ¿La empresa lleva ordenada y claramente los documentos de los clientes?

**Tabla N°. 14 Documentación de los clientes**

<b>PREGUNTA 5</b>		
<b>ENTREVISTADO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>
GERENTE	0	1
JEFE FINANCIERO	0	1
CONTADOR	0	1
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>3</b>
FRECUENCIA	0%	100%

**Elaborado por:** Fiallos D. (2015)

**Fuente:** Investigación



**Gráfico N°. 10 Documentación de los clientes**

**Elaborado por:** Fiallos D. (2015)

**Fuente:** Investigación

### **ANÁLISIS**

El 100% de los encuestados manifiesta que no se lleva de manera ordenada y precisa la documentación de los clientes

### **INTERPRETACIÓN**

Se debe realizar la verificación de la información entregada por el cliente y se debe mantener un file personal por cada uno.

## 6.- ¿Cuáles han sido los efectos del riesgo de crédito?

Tabla N°. 15 Efectos del riesgo de crédito en la empresa

PREGUNTA 6		
ENTREVISTADO	LIQUIDEZ	CRECIMIENTO
GERENTE	1	1
JEFE FINANCIERO	1	1
CONTADOR	1	
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>2</b>
FRECUENCIA	60%	40%

Elaborado por: Fiallos D. (2015)

Fuente: Investigación

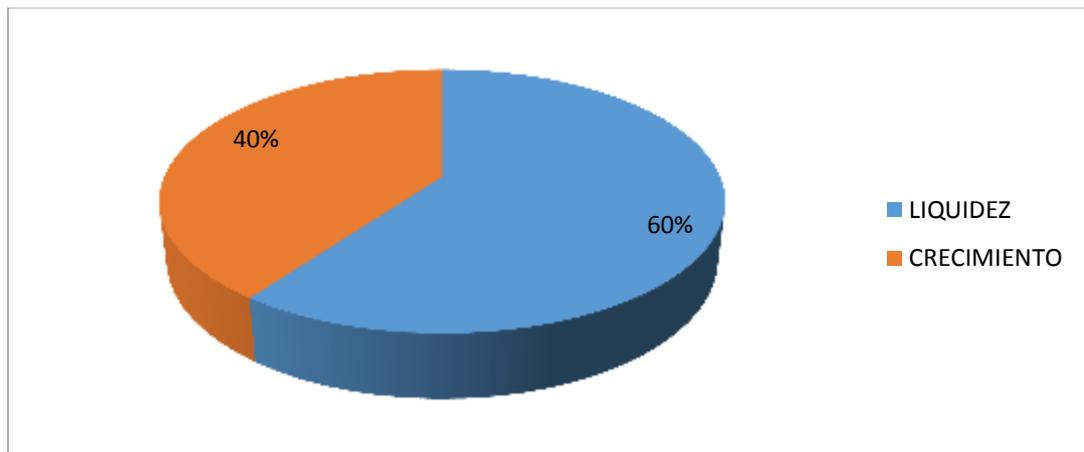


Gráfico N°. 11 Efectos del riesgo de crédito en la empresa

Elaborado por: Fiallos D. (2015)

Fuente: Investigación

### ANÁLISIS

El 40% de los entrevistados afirma que el riesgo de crédito afecta de manera directa en el crecimiento de la empresa, mientras que el 60% afirma que afecta a la liquidez empresarial.

### INTERPRETACIÓN

Se debe establecer políticas las cuales permitan reducir el riesgo crediticio y a su vez ayude a la liquidez de la organización así como a su crecimiento sostenido.

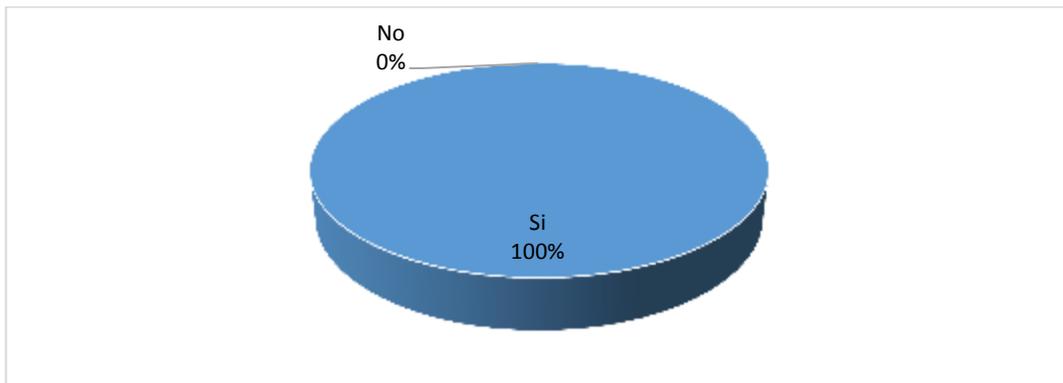
**7.- ¿Considera Ud. que una cartera vencida elevada genera iliquidez en la empresa?**

**Tabla N°. 16 Iliquidez**

<b>PREGUNTA 7</b>		
<b>ENTREVISTADO</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
GERENTE	1	0
JEFE FINANCIERO	1	0
CONTADOR	1	0
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>0</b>
FRECUENCIA	100%	0%

**Elaborado por:** Fiallos D. (2015)

**Fuente:** Investigación



**Gráfico N°. 12 Iliquidez**

**Elaborado por:** Fiallos D. (2015)

**Fuente:** Investigación

**ANÁLISIS**

El 100% de los entrevistados afirma que la cartera vencida en la empresa genera problemas en la liquidez.

**INTERPRETACIÓN**

Se debe establecer políticas las cuales permitan recuperar la liquidez de la organización a fin de que la empresa sea más estable.

## 8.- ¿La liquidez de la empresa cumple con los objetivos financieros trazados?

Tabla N°. 17 Cumplimiento de la liquidez y los objetivos financieros trazados

PREGUNTA 8		
ENTREVISTADO	SI	NO
GERENTE	0	1
JEFE FINANCIERO	0	1
CONTADOR	0	1
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>3</b>
FRECUENCIA	0%	100%

Elaborado por: Fiallos D. (2015)

Fuente: Investigación

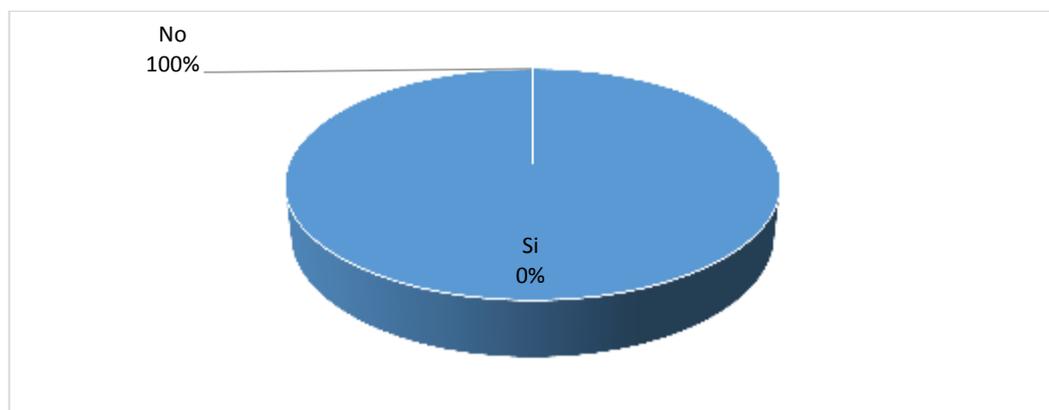


Gráfico N°. 13 Cumplimiento de la liquidez y los objetivos financieros trazados

Elaborado por: Fiallos D. (2015)

Fuente: Investigación

### ANÁLISIS

El 100% de los entrevistados afirma que la liquidez de la empresa no cumple con el alcance de los objetivos financieros trazados por la organización.

### INTERPRETACIÓN

La empresa debe intentar establecer políticas las cuales le permitan alcanzar los objetivos financieros trazados así como mantener una liquidez aceptable.

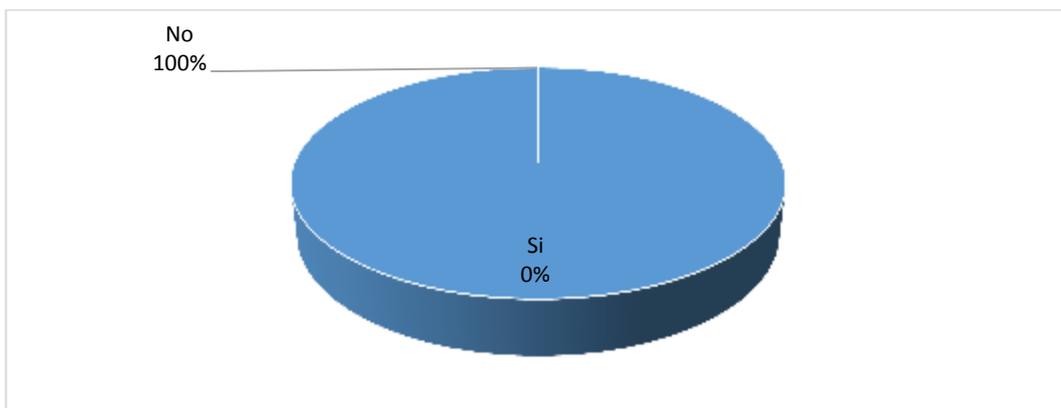
**9.- ¿Cuenta la empresa con métodos y documentos adecuados que permitan recolectar la información de los clientes?**

**Tabla N°. 18 Métodos y documentos que permiten maximizar la liquidez**

<b>PREGUNTA 9</b>		
<b>ENTREVISTADO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>
GERENTE	0	1
JEFE FINANCIERO	0	1
CONTADOR	0	1
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>3</b>
<b>FRECUENCIA</b>	<b>0%</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** Fiallos D. (2015)

**Fuente:** Investigación



**Gráfico N°. 14 Métodos y documentos que permiten maximizar la liquidez**

**Elaborado por:** Fiallos D. (2015)

**Fuente:** Investigación

### **ANÁLISIS**

El 100% de los entrevistados afirma que no se cuenta con documentos y métodos los cuales permiten recabar información de los clientes de manera adecuada por lo que la evaluación del cliente no es la correcta.

### **INTERPRETACIÓN**

Se debe establecer de mejor manera los métodos y documentos para recolectar la información de los clientes en la empresa; así como seguirlos al detalle a fin de que se refleje mejores resultados.

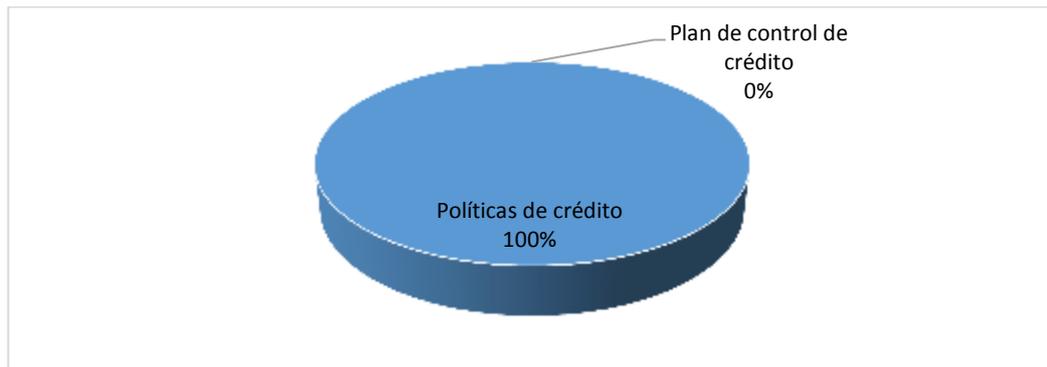
**10.- ¿Considera usted una posible solución para mantener la liquidez en la empresa?**

**Tabla N°. 19 Solución para la liquidez empresarial**

<b>PREGUNTA 11</b>		
<b>ENTREVISTADO</b>	<b>Políticas de Crédito</b>	<b>Plan de control de crédito</b>
GERENTE	1	0
JEFE FINANCIERO	1	0
CONTADOR	1	0
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>0</b>
FRECUENCIA	100%	0%

**Elaborado por:** Fiallos D. (2015)

**Fuente:** Investigación



**Gráfico N°. 15 Solución para la liquidez empresarial**

**Elaborado por:** Fiallos D. (2015)

**Fuente:** Investigación

## **ANÁLISIS**

El 100% de los entrevistados afirman que si existe solución al riesgo crediticio así como a la baja liquidez por la cual está pasando actualmente la empresa.

## **INTERPRETACIÓN**

Se debe plantear e implementar una solución a los problemas por los cual pasa la empresa en la actualidad a fin de que esta salvguarde su actividad en el mercado.

## **Análisis e interpretación general de las entrevistas**

En las entrevistas mencionan las distintas autoridades de la empresa, que si existe problemas en cuanto al riesgo de crédito considerando además que no se desarrollan actividades o procesos que contribuyan a minimizar dicho riesgo y que este pueda presentar afectaciones a distintos componentes de carácter financiero o de desarrollo empresarial.

Todos consideran prioritario determinar políticas de crédito que contribuyan a delimitar el mismo, permitiendo que se ajuste el indicador de riesgo crediticio y posibles afectaciones a la cartera o la liquidez empresarial; ya que, consideran un nivel de riesgo alto, debido a que no se ha presentado la información suficientes para evaluar a los clientes, por cuanto la empresa no lleva la documentación de los clientes de una manera ordenada y clara.

En este contexto, todos consideran que el riesgo de crédito tiene efectos sobre la liquidez y el crecimiento empresarial principalmente; de esto se puede deducir que sin una evaluación adecuada los problemas para la institución son complicados. Por eso consideran que una cartera vencida elevada por la mala evaluación de los clientes afecta o causan problemas de liquidez.

Finalmente consideran que como la solución más viable para mejorar el riesgo de crédito son las políticas crediticias ya que en estas se puede describir o definir de una manera clara los lineamientos para una otorgación de crédito adecuado y a través de un proceso que permita recuperar pronto la cartera precautelando la liquidez empresarial.

## ENCUESTA A LOS VENDEDORES DE AUTOMOTORES CUMANDÁ

### 1. ¿Cómo son las políticas que la empresa ha establecido para minimizar el riesgo de crédito?

Tabla N°. 20 Políticas de riesgo crediticio

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Adecuadas	0	0%
Buenas	0	0%
Regulares	0	0%
Malas	9	100%
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Fiallos D. (2015)

Fuente: Investigación



Gráfico N°. 16 Políticas de riesgo crediticio

Elaborado por: Fiallos D. (2015)

Fuente: Investigación

### ANÁLISIS

El 100% de la muestra afirma que la empresa no cuenta con políticas adecuadas para que no exista riesgo crediticio, o que las políticas existentes son malas.

### INTERPRETACIÓN

Se puede decir que la empresa necesita establecer políticas para minimizar el riesgo crediticio y de esta manera evitar que la cartera de clientes con deudas aumente.

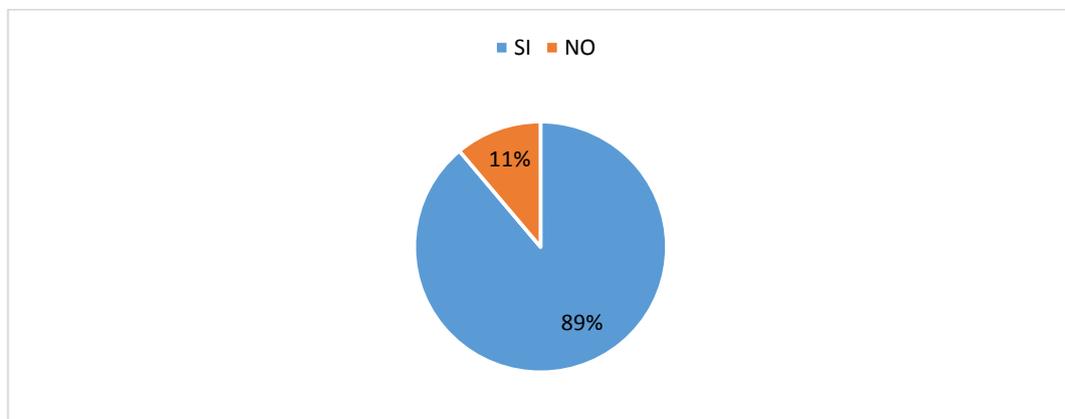
**2. ¿Considera necesario la implementación de políticas para el control de riesgo de crédito?**

**Tabla N°. 21 Políticas de control de riesgo crediticio**

<b>OPCIÓN</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	8	89%
<b>NO</b>	1	11%
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** Fiallos D. (2015)

**Fuente:** Investigación



**Gráfico N°. 17 Políticas de control de riesgo crediticio**

**Elaborado por:** Fiallos D. (2015)

**Fuente:** Investigación

### **ANÁLISIS**

Según un 89% de la muestra afirma que las políticas de riesgo crediticio son necesarias en la empresa, mientras un 11% considera que no es necesaria la implementación de políticas de la empresa.

### **INTERPRETACIÓN**

Es de suma importancia implementar políticas para prevención del riesgo crediticio para la organización a fin de que se pueda maximizar la liquidez de la misma.

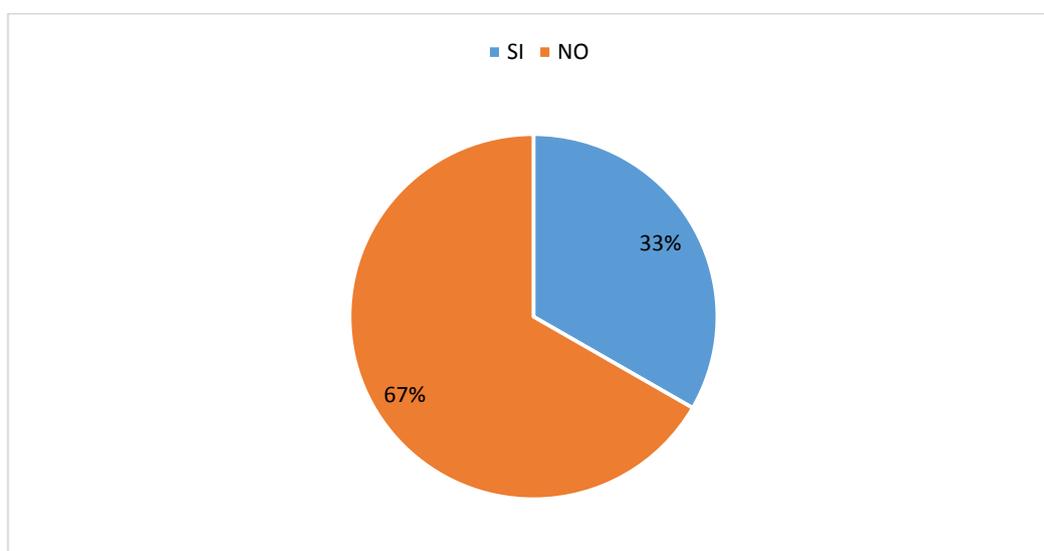
### 3. ¿Brinda usted la atención adecuada para una venta a crédito?

**Tabla N°. 22 Atención adecuada para venta a crédito**

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	33%
NO	6	67%
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Fiallos D. (2015)

Fuente: Investigación



**Gráfico N°. 18 Atención adecuada para venta a crédito**

Elaborado por: Fiallos D. (2015)

Fuente: Investigación

#### ANÁLISIS

Según el 67% de la muestra dicen que la empresa no permite pagar con facilidad las deudas a sus clientes, mientras que un 33% dice que la empresa si presta facilidades para pagar las cuotas.

#### INTERPRETACIÓN

Se debe implementar una política la cual permitan dar facilidades a los clientes que tengan la predisposición de pagar o llegar a un acuerdo para pagar las cuotas.

#### 4. ¿La capacitación en atención al cliente recibida es?

Tabla N°. 23 Capacitación en atención al cliente

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy buena	0	0%
Buena	0	0%
Regular	2	22%
Mala	7	78%
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Fiallos D. (2015)

Fuente: Investigación

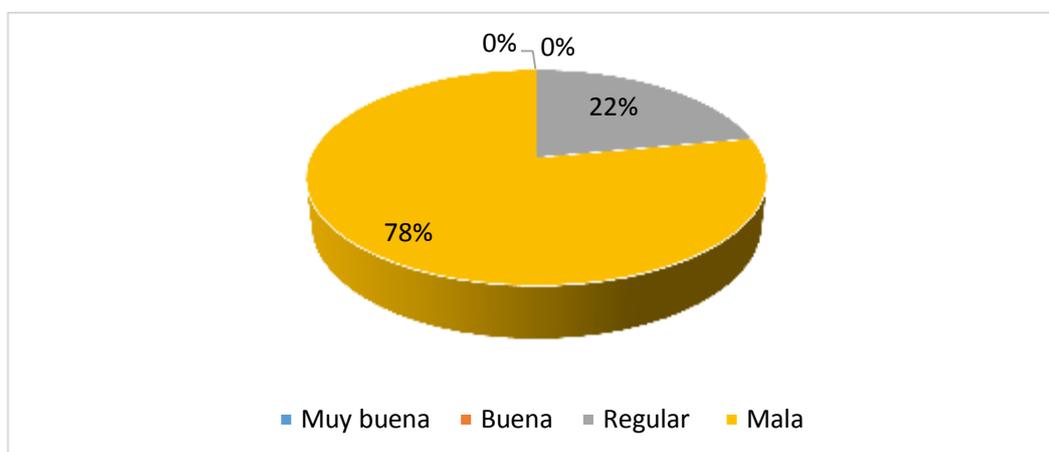


Gráfico N°. 19 Capacitación en atención al cliente

Elaborado por: Fiallos D. (2015)

Fuente: Investigación

#### ANÁLISIS

Según el 78% de la muestra menciona que la capacitación es mala, mientras que el 22% de la muestra considera que la capacitación es regular y que no contribuye para cumplir con sus funciones.

#### INTERPRETACIÓN

Se debe implementar una política la cual faculte a los vendedores a capacitarse cada cierto tiempo a fin de que pueda prestar servicios de mejor calidad con los que el cliente se sienta satisfecho.

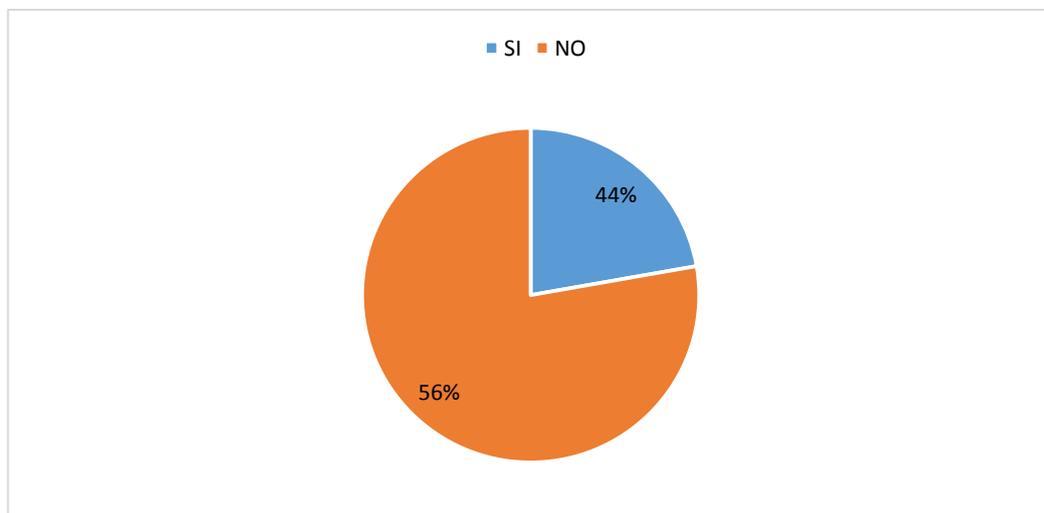
**5. ¿Se realizan reportes de ventas mensuales para cumplimiento de objetivos financieros?**

**Tabla N°. 24 Reportes de ventas mensuales**

<b>OPCIÓN</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	4	44%
<b>NO</b>	5	56%
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** Fiallos D. (2015)

**Fuente:** Investigación



**Gráfico N°. 20 Reportes de ventas mensuales**

**Elaborado por:** Fiallos D. (2015)

**Fuente:** Investigación

### **ANÁLISIS**

El 56% de la muestra mencionan que no se realizan reportes de ventas mensuales, mientras un 44% menciona que si se realizan pero que no existe parámetros de obligatoriedad para dicha presentación.

### **INTERPRETACIÓN**

Se debe realizar reportes de ventas mensuales como parte del control de ventas y lineamientos dispuestos por la empresa, además del alcance de objetivos financieros, esto porque en la actualidad no realizan dichos reportes.

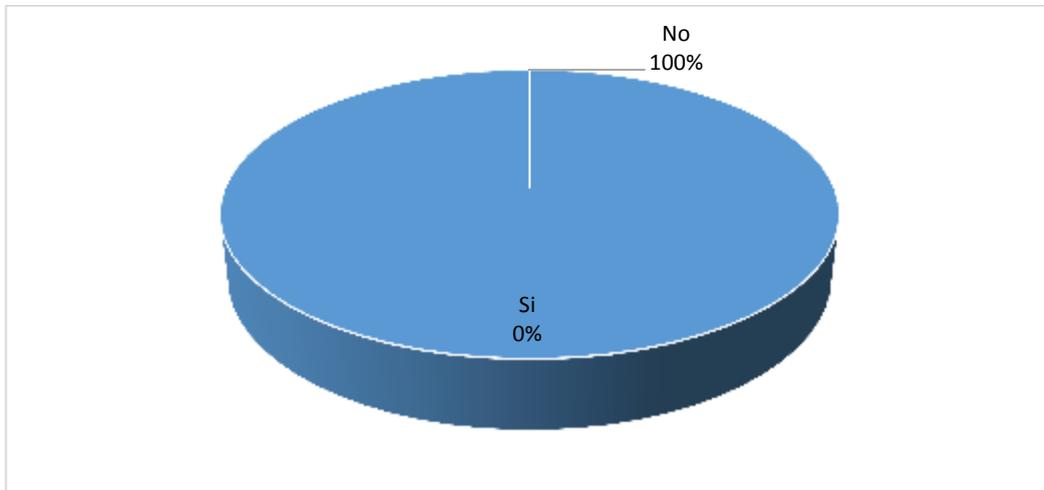
**6. ¿Conoce Ud. si la empresa ha definido un perfil del cliente para emitir créditos?**

**Tabla N°. 25 Existencia de un perfil del cliente**

<b>OPCIÓN</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	0	0%
<b>NO</b>	9	100%
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** Fiallos D. (2015)

**Fuente:** Investigación



**Gráfico N°. 21 Existencia de un perfil del cliente**

**Elaborado por:** Fiallos D. (2015)

**Fuente:** Investigación

### **ANÁLISIS**

Según el 100% de la muestra menciona que no existe un perfil del cliente para emitir créditos, mientras que nadie de la muestra menciona que existiera un perfil para emitir créditos y que este ayude a tomar decisiones.

### **INTERPRETACIÓN**

Se debe consolidar perfiles los cuales permitan determinar si el cliente está apto para recibir un crédito y hasta de que monto.

## 4.2. Análisis general de datos

Realizado la investigación de campo se evidenció que no se han planteado políticas para prevención del riesgo crediticio, además que estas no presentan una garantía para prevenir el riesgo de crédito y mucho menos son adecuadas para aplicar en la rama comercial a la que se dedica la empresa. Se determinó que existe una persona que se encarga de la gestión de cobranza, pero que esta no desempeña de manera adecuada su función, principalmente porque no tiene un manual de funciones que especifique sus labores.

Mientras que en este mismo contexto se conoció que no se realiza prevención o aviso al cliente, sobre del pago para que éste no genere retrasos y caiga en morosidad. También se ha evidenciado la falta de personal para áreas específicas, cuyas actividades son fundamentales para que exista un adecuado orden y se lleven mejor los procesos comerciales y estructurales en la organización.

## 4.3. Análisis de indicadores

Como parte del análisis de datos e interpretación de estos, se procede a analizar los índices de liquidez de la empresa Automotores Cumandá para apoyar en la toma de decisiones, y controlar el riesgo de crédito:

### Índice de liquidez

- Razón corriente

La razón corriente mide los activos corrientes sobre los pasivos corrientes, para poder cumplir con los compromisos a corto plazo, utilizando la siguiente fórmula:

$$RAZON\ CORRIENTE = \frac{ACTIVOS\ CORRIENTE}{PASIVO\ CORRIENTE}$$

$$RAZON\ CORRIENTE = \frac{290.103,50}{164.146.97}$$

$$RAZON\ CORRIENTE = 1,77$$

El resultado del indicador es de 1,77 lo que indica que por cada \$1 en pasivos corrientes, se tiene \$1,77 de respaldo en cuentas de activo corriente; sin embargo este resultado no es acorde a la realidad de la empresa, porque dentro de la cuenta de los activos corrientes, se encuentran las cuentas por cobrar que ascienden a 167.014,41.

- **Prueba ácida**

Este indicador a diferencia del anterior es más rígido, pues este posee más elementos en su formulación que devuelve la liquidez inmediata que la empresa debe disponer para cumplir con las obligaciones a corto plazo:

$$PRUEBA ACIDA = \frac{ACTIVOS CORRIENTES - INVENTARIOS}{PASIVOS CORRIENTES}$$

$$PRUEBA ACIDA = \frac{290.103,50 - 66.964,28}{164.146,97}$$

$$PRUEBA ACIDA = \mathbf{1,3593}$$

El resultado es 1,36; que indica, que por cada \$1 en pasivos corrientes se tiene \$1,36 de respaldo en el activo corriente. Los indicadores presentados aparentemente son positivos y se puede cubrir con deudas a corto plazo, sin embargo se pondrá en evidencia los siguientes números para poder realizar un análisis general de lo presentado.

- **Capital de trabajo**

El capital de trabajo es un indicador que contribuye a identificar la liquidez que las empresas obtienen después de cancelar sus haberes con terceros, su fórmula se expresa de la siguiente manera:

$$Capital\ de\ trabajo = Activo\ corriente - Pasivo\ corriente$$

$$Capital\ de\ trabajo = 290.107,50 - 164.146,97$$

$$Capital\ de\ trabajo = \mathbf{125.960,53}$$

Según los datos proporcionados por la empresa, expresan un capital de trabajo de \$125.960,53; lo que indica que existe liquidez para poder operar asertivamente, lo que no evidencia este indicador es que los activos corrientes están compuestos por las cuentas por cobrar y que superan el 50% del total de activos, por lo tanto se debe tomar en cuenta este problema en particular para que se haga efectivo este indicador.

- **Razón de endeudamiento:**

Este indicador que muestra a los activos en relación a la deuda, es decir los activos que se encuentran comprometidos a los acreedores presenta la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned} \text{Razón de Endeudamiento} &= \frac{\text{Pasivos}}{\text{Activos}} \\ \text{Razón de Endeudamiento} &= \frac{164.146,97}{301.717,94} \\ \text{Razón de Endeudamiento} &= 0,5440 \times 100 \\ \text{Razón de Endeudamiento} &= \mathbf{54,40\%} \end{aligned}$$

La razón de endeudamiento es demasiado alto, y es similar al valor que puede obtener si comparamos la cartera de clientes en relación al total de activos, pues representa el 54,40% de cartera en crédito por recuperar.

#### OTROS INDICADORES IMPORTANTES A TOMAR EN CUENTA:

**Provisión cuentas incobrables:** \$1.687,01

**Cientes (cuentas por cobrar):** \$168.701,42

**Inventarios para la venta:** 66.964,28

**Proveedores (cuentas por pagar):** 79.751,52

**Préstamos bancarios:** \$67.702,74

**Caja y bancos:** \$49.360,75

#### **4.3.1. Análisis de cuentas e indicadores financieros:**

Se evidencia que la cartera de clientes es demasiado elevada pues representa el 57,57% que en dólares serían \$167.014,41 de la cuenta activo; es decir que existe una gran cartera por cobrar, versus caja y bancos que sería la liquidez (efectivo) que representa el 16,32% es decir \$49.243,21; sin embargo proveedores y préstamos bancarios ascienden a \$147.454,26 que representa el 89,83% del total pasivos, mientras que inventario o vehículos posee un valor contable de \$66.964,28; con lo que se puede evidenciar que la cartera de clientes es muy algo incrementando así el riesgo en la recuperación.

Queda pues evidenciado con estos indicadores presentados derivados de los estados y balances al cierre del período contable 2014; que el riesgo de crédito (alta cartera de clientes) influye en la liquidez de la empresa Automotores Cumandá de la ciudad de Ambato. Pues no se han otorgado bajo un análisis completo de los clientes y la otorgación de créditos por más del 50% en relación a sus activos, genera falta de liquidez en la empresa, en inventarios cuentan tan solo con \$66.964,28 que es un capital relativamente bajo para este tipo de negocios. Para evidenciar los resultados de esta investigación se utiliza el método de triangulación de datos, por las características de los instrumentos de recolección de información.

#### **4.4. Verificación de hipótesis**

##### **4.4.1. Método de triangulación de datos**

Este método de triangulación por lo general consiste en la verificación de resultados obtenidas en pruebas de campos por lo general a tres grupos distintos o utilizado tres instrumentos de recolección de información distintos, con esto se compara la relación de las variables desde el punto de vista de los distintos instrumentos e intervinientes en la población objeto de estudio; así lo menciona (Okuda, 2005):

*“Para realizar la triangulación de datos es necesario que los métodos utilizados durante la observación o interpretación del fenómeno sean de corte cualitativo para que éstos sean equiparables. Esta triangulación consiste en la verificación y comparación de la información obtenida en diferentes momentos mediante los diferentes métodos (3). Como ya se había explicado antes, la inconsistencia en los hallazgos no disminuye la credibilidad de las interpretaciones y, en este caso en particular, el análisis de las razones por las que los datos difieren sirve para analizar el papel de la fuente que produjo los datos en el fenómeno observado y las características que la acompañaban en el momento en el que el fenómeno se observó”.*

Este método es aplicable a esta investigación en vista que se utilizó tres procedimientos en la investigación en grupos diferentes de población, como es un check list o lista de verificación aplicada en la empresa a través de la observación directa de la investigadora, también se preparó entrevistas para los administrativos que están relacionados directamente con el problema, y por último se aplicó encuestas a los vendedores que son la fuerza de trabajo u operacional, que tienen que ver con parte del problema encontrado en la aplicación de los otros instrumentos, siendo necesario su aplicación.

Por lo tanto, expuesto los argumentos del caso, se procede a elaborar el método de triangulación del cual se pretende observar la relación existente de la problemática, es decir la relación de las variables derivadas desde el punto de vista de distintos actores e instrumentos de recolección de datos e información, como se presenta a continuación:

MÉTODO DE TRIANGULACIÓN								
V.I.	RIESGO DE CRÉDITO	EMPRESA (CHECK LIST)		ADMINISTRATIVOS (ENTREVISTAS)		VENEDORES (ENCUESTAS)		CRITERIOS
	¿En la empresa se han establecido políticas adecuadas para que minimizar el riesgo crediticio?	Pregunta 1	NO	Pregunta 2	NO	Pregunta 1	NO	
V.D.	LIQUIDEZ							
	¿Se examina la liquidez de la Empresa?	Pregunta 10	NO	Pregunta 9	NO	Pregunta 10	NO	En los tres instrumentos de recolección de información se observa que existe una respuesta negativa, pues no consideran un examen de liquidez en la empresa por lo que no saben la afectación real. Hasta el momento existe relación entre las variables pues un riesgo alto equivale a iliquidez empresarial.
R.V.	RELACIÓN DE VARIABLES							
	¿Existe una relación entre el riesgo de crédito y la liquidez en la empresa?	Pregunta 9	SI	Pregunta 6	SI	-	-	Se ha evidenciado que según los distintos instrumentos existe una relación entre el riesgo de crédito y la liquidez empresarial, demostrado también con la aplicación de distintos indicadores.

**Tabla N°. 26 Método De Triangulación**  
**Elaborado por:** Fiallos, D.

#### **4.4.2. Conclusiones del método de triangulación**

Triangulando las variables mediante los instrumentos de recolección de datos utilizados en el estudio de campo como son, el check list, las entrevistas a administrativos y las encuestas a vendedores; se determinó que existe una relación entre las variables de la hipótesis en la investigación.

Analizando en la investigación el riesgo de crédito se observó que no existen políticas para minimizar el riesgo siendo estas las directrices que previenen los eventos negativos dentro de una organización.

De la misma forma se analiza a la variable de liquidez en la que se puede concluir que no se han aplicado indicadores y ningún tipo de instrumentos que evidencie la problemática, por lo que fue necesario examinar la empresa encontrando que la cartera por recuperar supera el 50% del total de activos evidenciando un riesgo potencial de la liquidez de la organización.

Relacionando las variables en los distintos instrumentos de recolección de datos, se define que si existe influencia de la una variable con la otra, por lo tanto se demuestra por medio de estos métodos cuantitativos y cualitativos; que se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la nula.

A más de este proceso se propone una verificación de la hipótesis por el método T-student que confirman las conclusiones tomadas.

#### **4.5. Verificación de la hipótesis por t student**

##### **4.5.1. Planteamiento de Hipótesis**

Se procede a plantear la hipótesis nula representado por  $H_0$  y la hipótesis alternativa representado por  $H_1$ :

$H_0$ = “El riesgo de crédito no influye en la liquidez de la empresa Automotores Cumandá de la ciudad de Ambato”

$H_1$ = “El riesgo de crédito influye en la liquidez de la empresa Automotores Cumandá de la ciudad de Ambato.”

#### 4.5.2. Nivel de confianza

La investigación se realiza con 95% de nivel de confianza que determina un error  $\alpha=0,05$

#### 4.5.3. Modelo estadístico

La prueba t student es una prueba estadística para evaluar muestras pequeñas menores a 30 casos, tal y como lo menciona Mantilla (2010, pág. 4) “el modelo estadístico t de student se lo utiliza para menos de 30 casos”.

La determinación de la t de student se lo realiza en base de grados de libertad cuya fórmula es:

$$t = \frac{p_1 - p_2}{\sqrt{\frac{p_1 * q_1}{n_1} + \frac{p_2 * q_2}{n_2}}}$$

**Dónde:**

$t$  = estimador “t de student”

$p_1$  = Probabilidad de aciertos de la VI

$p_2$  = Probabilidad de aciertos de la VD

$q_1$  = Probabilidad de fracaso de la VI

$q_2$  = Probabilidad de fracaso de la VD

$n_1, n_2$ = Número de casos

#### 4.5.4. Regla de decisión

##### Grados de Libertad

El valor de los grados de libertad es igual a la diferencia de números de caso menos uno ( $n-1$ ), así:

$$gl = n-1$$

$$gl = 9 - 1 = 8$$

Con el 95% de nivel de confianza y 8 grados de libertad, el valor de la tabla de t student es:  $t_t = 1,8595$ . Por lo tanto, la regla de decisión queda establecida: se acepta la  $H_0$  si  $t_c < t_t$ .

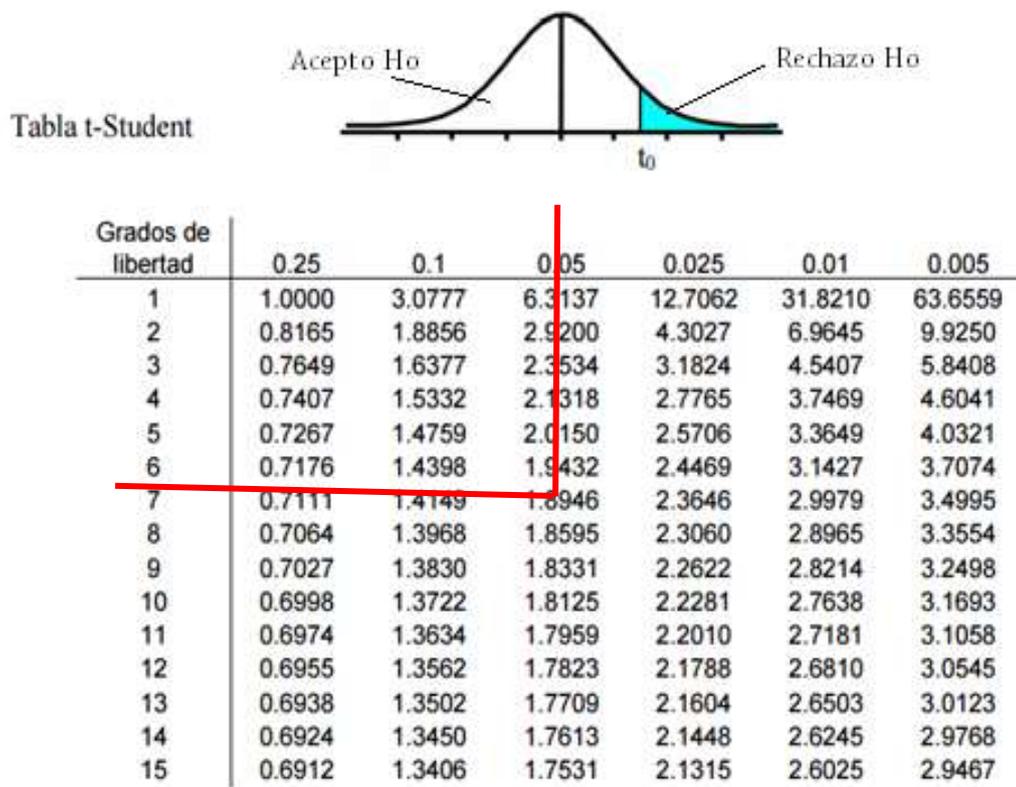


Gráfico N°. 22 Distribución T de Student.

#### 4.5.5. Calculo del modelo estadístico y toma de decisión

##### Calculo del modelo estadístico

En base dos ítems de los instrumentos de investigación se proceden a calcular el modelo estadístico, así:

**Tabla N°. 27 Distribución estadística**

VARIABLE INDEPENDIENTE	RESPUESTAS		
	SI	NO	TOTAL
<b>PREGUNTA N° 2</b> ¿Considera necesario la implementación de políticas para el control de riesgo de crédito?	8	1	<b>9</b>
VARIABLE DEPENDIENTE			
<b>PREGUNTA N° 5:</b> ¿Se realizan reportes de ventas mensuales para cumplimiento de objetivos financieros?	4	5	<b>9</b>

**Elaborado por:** Fiallos, D. (2015)

**Fuente:** Datos de encuestas

Para la comprobación de la hipótesis se realiza los cálculos de las proporciones con los datos de la tabla.

$$p1 = \frac{m}{n} = \frac{1}{9} = 0,11$$

$$q1 = (1 - p_1) = (1 - 0,11) = 0,89$$

$$p2 = \frac{l}{n} = \frac{5}{9} = 0,56$$

$$q2 = (1 - p_2) = (1 - 0,56) = 0,44$$

Luego de haber realizado los cálculos estadísticos requeridos para reemplazar en la fórmula, se procede a obtener el valor de **t student** con la siguiente fórmula:

$$t = \frac{p1 - p2}{\sqrt{\frac{p1 * q1}{n1} + \frac{p2 * q2}{n2}}}$$

$$t = \frac{0,11 - 0,56}{\sqrt{\frac{0,11 * 0,89}{9} + \frac{0,56 * 0,44}{9}}}$$
$$t = 2,30$$

### **Toma de decisión**

Como el valor calculado en los datos investigados es  $t_c = 2,30$  mayor que  $t_t = 1,8595$ , por lo tanto con el 95% de confianza se rechaza la  $H_0$  y se acepta la  $H_1$  que dice: “El riesgo de crédito incide en la liquidez de la empresa Automotores Cumandá de la ciudad de Ambato.”

## CAPÍTULO V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 5.1. Conclusiones

- Una vez realizado el análisis de datos y la investigación de campo así como la identificación y argumentos al problema; se revisó los parámetros que la empresa Automotores Cumandá utiliza para la aprobación de créditos a sus clientes, de lo cual se puede concluir que los parámetros no están bien definidos, no existen políticas para otorgación y/o evaluación del cliente.
- Al analizar los índices de liquidez de la empresa Automotores Cumandá para apoyar en la toma de decisiones; se encontró que son positivos, pues el indicador de liquidez corriente, evidencia que por cada dólar en pasivos corrientes a corto plazo, se tiene \$1,76 en activos corrientes para cubrir las deudas a corto plazo, sin embargo la prueba acida evidencia que tiene \$1,35 para cubrir dichas deudas. Sin embargo las cuentas por cobrar es el 57.57% del total de los activos corrientes.
- Como conclusión final, es necesario proponer una solución a través de un sistema de análisis y planificación crediticia para la elaboración de políticas de crédito que permitan mejorar la liquidez de la empresa Automotores Cumandá.

## 5.2. Recomendaciones

Concluida la investigación se puede recomendar:

- Socializar a todos los niveles de la empresa los parámetros que utiliza la empresa Automotores Cumandá y su importancia de cumplir con los mismos para que todos conozcan y tengan claridad sobre las condiciones y perfil que la empresa busca como cliente potencial para minimizar el riesgo de crédito y que la cartera de clientes de la empresa sea sana.
- Analizar los índices de liquidez de la empresa Automotores Cumandá periódicamente con el fin de apoyar en la toma de decisiones; para ello se debería plantear un tablero de indicadores aplicables y manejables en la empresa.
- Finalmente se recomienda diseñar un sistema de análisis y planificación crediticia que permitan minimizar el riesgo de crédito y a su vez aporte a mejorar la liquidez de la empresa Automotores Cumandá.

## CAPÍTULO VI

### PROPUESTA

#### 6.1. DATOS INFORMATIVOS

- **Título**  
Diseñar un sistema de análisis y planificación crediticia que permitan mejorar la liquidez de la empresa Automotores Cumandá.
  
- **Institución ejecutora**  
Automotores Cumandá.
  
- **Beneficiarios**  
Los beneficiarios directos son los directivos de la empresa, sus clientes internos y externos.
  
- **Ubicación**  
La ciudad de Ambato en la Provincia de Tungurahua, Ecuador.
  
- **Tiempo estimado para la ejecución**  
Seis meses, Periodo Julio – Diciembre 2015
  
- **Equipo técnico responsable**  
**Investigador:** Doris Fiallos  
**Tutor:** Eco. Washington Romero
  
- **Costo**  
Los costos que se utilizarán para la realización de este trabajo serán financiados por el investigador, mismos que se detallan a continuación:

**Tabla N°. 28 Presupuesto para la Realización de la Propuesta**

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
<b>Investigador</b>	1	500	500.00
<b>Anillados</b>	2	30	30.00
<b>Empastados</b>	1	150	150.00
<b>Impresiones</b>	500	0.16	80.00
<b>Fotocopias</b>	500		20.00
<b>Servicios Básicos</b>	1	200	200.00
<b>Transporte</b>	100	3.00	300.00
<b>Alimentación</b>	40	2.50	100.00
		<b>SUBTOTAL:</b>	<b>1380.00</b>
		10% IMPREVISTOS	138.00
			<b>1518.00</b>

Elaborado por: Fiallos, D. (2015)

## **6.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA**

Automotores Cumandá no realiza un adecuado control del crédito, para minimizar el riesgo crediticio y efectos en la liquidez, los parámetros no están bien definidos, no existen políticas para otorgación y/o evaluación del cliente, y se evidencia un aumento considerable de la cartera de crédito en un 57,57% en referencia al total de activos. Al analizar los índices de liquidez de la empresa Automotores Cumandá para apoyar en la toma de decisiones; se encontró que estos aparentemente son positivos, pues el indicador de liquidez corriente, evidencia que por cada dólar en pasivos corrientes a corto plazo, se tiene \$1,77 en activos corrientes para cubrir las deudas a corto plazo, sin embargo la prueba ácida evidencia que tiene \$1,36 para cubrir dichas deudas. Reiterando que el problema verdadero radica en que se tiene una cartera por recuperar que supera el 50% del total de activos lo que evidencia que existiría falta de capital operacional, liquidez o capital de trabajo.

Toledo (2007, p. 87), argumenta que *“la planificación financiera y su respectivo análisis son de suma importancia en el mundo empresarial debido a que facultan a las organizaciones a determinar de manera numérica y precisa el comportamiento financiero de una organización”*, en Automotores Cumandá la aplicación de los mismo permitiría reflejar índices exactos de la situación actual de la organización y a su vez corregir las falencias a fin de que los resultados arrojados por los indicadores sean positivos.

Rangel (2009, p. 56), en su tema de investigación *“Sistema de Planificación Financiera para la empresa MetroCar en la ciudad de Babahoyo, provincia de Los Ríos”*, acota que los indicadores financieros son de suma importancia y ayudan a toda organización a mejorar sus índices de liquidez, reduciendo su cartera vencida así como el riesgo crediticio a los que se exponen

Una adecuada planificación financiera permite que las organizaciones cuenten con información más clara y precisa en lo referente a la situación actual por la cual se está pasando, al momento de que una organización se inmiscuya en una planificación y un análisis financiero tiene la posibilidad de manejar indicadores los cuales le permitan ejercer correctivos de manera inmediata a fin de asegurar los recursos de la empresa, por tal motivo es de suma importancia que en toda organización se apliquen indicadores de liquidez y solvencia a fin de determinar la situación real por la cual atraviesa la empresa.

### **6.3. JUSTIFICACIÓN**

Un sistema de análisis y planificación financiera, es una herramienta de gestión capaz de detectar posibles riesgos financieros en la entidad, así como maximizar la liquidez de la empresa buscando reducir su cartera vencida y a su vez limitar el riesgo crediticio a la que la misma se expone.

Además de ello un sistema de planificación y análisis permite mejorar los índices de apalancamiento de la organización debido a que se puede tomar las medidas

necesarias en la organización a fin de salvaguardar sus actividades así como su patrimonio y posición en el mercado

Para el análisis de crédito es recomendable que se apliquen políticas o delineamientos que permitan evaluar a los clientes, además de proponer una planificación organizada que evite la falta de liquidez en la empresa; por eso la importancia de la presente propuesta, pues con una planificación y análisis adecuado de la cartera crediticia, se podrá prevenir que se eleve el riesgo de crédito y por lo tanto exista iliquidez.

Es importante también reconocer, la importancia del estudio para la empresa, pues en esta no se ha diseñado ni desarrollado algún tipo de investigación, por lo que, la indagación es nueva y servirá como base para futuras investigaciones en este tipo de negocios y en la misma empresa objeto de estudio.

## **6.4. OBJETIVOS**

### **GENERAL**

- Diseñar un sistema de análisis y planificación financiera que permitan mejorar el riesgo crediticio de la empresa Automotores Cumandá.

### **ESPECÍFICOS**

- Identificar el proceso crediticio para Automotores Cumandá con el fin de que la empresa cuente con las directrices adecuadas.
- Establecer políticas para el control del riesgo de crédito para prevenir que la cartera vencida se incremente.
- Reglamentar internamente la gestión y control de cobranzas para disminuir la morosidad.
- Evaluar y monitorear periódicamente la propuesta para medición de los alcances logrados.

## 6.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

Toda entidad debe contar con instrumentos de control de costos, para maximizar sus ingresos y utilidad.

- **Política**

En toda entidad es necesario establecer un conjunto de reglas, normas e índices de control que guíen los procesos a fin de optimizar los recursos de la misma, para lograr orden en la ejecución y consecución de los objetivos institucionales sin salir de los presupuestos establecidos por la organización.

- **Socio-cultural**

La entidad se basa en las preferencias y juicios de valor, que reflejan la integridad de los administradores, funcionarios y empleados, su compromiso con sus valores éticos, ya que la reputación de una entidad se valora así, su imagen ante la sociedad será de una institución confiable e íntegra, con el pensamiento de ayuda social y crecimiento económico para sus clientes y sociedad en general.

- **Económica – financiera**

Será de gran aporte económico, pues si se realiza una planificación crediticia contribuirá a que la salud financiera y económica de automotores Cumandá, previniendo problemas en la cartera de crédito, liquidez y afectaciones en la rentabilidad; todo ello será de vital importancia para el desarrollo económico sostenible y sustentable.

- **Legal**

En cuanto a la legalidad de la propuesta, esta no atenta a ninguna de las leyes ecuatorianas y se rige a ellas, por lo que en el aspecto legal esta contribuirá con articulados para régimen interno y ordenamiento empresarial que deberán cumplir a cabalidad quienes conforman Automotores Cumandá.

- **Ambiental**

Es una propuesta que no atenta contra la naturaleza, pues esta no tendrá afectaciones al tratarse de una propuesta metodológica que contribuye a la planificación empresarial.

## **6.6. FUNDAMENTACIÓN**

### **EL ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

#### **ÁREAS PRINCIPALES DE INTERÉS EN EL ANÁLISIS FINANCIERO**

Para Toro, (2009, p. 56), *“El análisis de los estados financieros debe ser examinar por diversos aspectos importantes de la situación financiera de una empresa, así como los resultados de sus operaciones.”*

Por tal motivo se puede afirmar que podemos organizar este análisis a través de la cinco principales áreas de interés:

- Estructura Patrimonial
- Liquidez a Corto Plazo
- Flujo de Fondos
- Resultado Económico de las Operaciones
- Rentabilidad y Rendimiento

### **TÉCNICAS DE ANÁLISIS**

Las técnicas más utilizadas en el análisis de estado financiero según lo expuesto por Cordova, (2006, p. 15), son las siguientes:

*“Comparación: Consiste en determinar las distinta magnitudes que contiene un balance y demás estados contable, con el objeto de ponderar las mutaciones y variaciones habidas.”*

Además de ello Balseca, (2003, p.84) afirma que:

*“Una cuenta cualquiera puede medirse comparándola con: La sumatoria total del activo o pasivo; total de la masa patrimonial; la misma cuenta del año anterior.*

**Porcentajes:** *Son sumamente importantes en el balance, la composición relativa de activo, pasivo y resultado. Los porcentajes pueden variar en un sentido y los totales en otro.*

*Estos suelen variar según la importancia de cada cuenta en la organización.*

**Índices:** *Existe en estudiar cada grupo de cuentas o las cuentas e manera individual a fin de determinar si han tenido variación y de qué manera la misma le afecta a la organización”.*

Para Rangel, (2002, p. 45), *“El análisis financiero consiste en una revisión minuciosa de los balances y los estados de pérdida o ganancia de la institución”.*

## **BALANCE DE SITUACIÓN**

Para Merlo, (2008, p. 19), Se puede definir al balance de situación como:

*“Un estado que refleja la situación patrimonial de la empresa en un momento determinado, en la medida en que dicha situación se pueda expresar en términos monetarios. Tiene carácter estático, ya que es un resumen de la situación de la empresa en un momento dado.”*

## **Políticas de crédito**

Como lo menciona Alvedro (2012, pág. 15) *“Son principios generales de crédito a los que debemos ceñirnos a fin de disponer de una cartera que satisfaga los requisitos de seguridad, liquidez, riesgo y rentabilidad”.*

En el mismo contexto León (2014, pág. 22) explica:

*“Las políticas de crédito deben tener como objetivo elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión. Las políticas que otorgan plazos de crédito muy reducidos, normas crediticias estrictas y una administración*

*que otorga o rechaza el crédito con lentitud restringen las ventas y la utilidad de manera que a pesar de la reducción de la inversión en Cuentas por Cobrar, la tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas será más baja de la que se puede obtener con niveles más altos de venta y Cuentas por Cobrar”.*

Las políticas de crédito permiten un direccionamiento a las empresas para que estas puedan tener un proceso adecuado que apoye a la toma de decisiones que vayan a tomar referente al crédito que la empresa piensa otorgar al cliente.

### **Procedimientos Crediticios**

Para Cervantes (2011, pág. 66)

*“Es la descripción de los pasos básicos que se deberán seguir para el otorgamiento de un crédito, desde el inicio de la relación con el solicitante. La descripción de los pasos se realiza en forma correlativa y atendiendo a las diferentes etapas que se deberán seguir, tiempos invertidos y responsables de cada una de ellas”.*

Los procedimientos son los pasos que se debe seguir sin salto, ya que en base a estos resultados se puede determinar si se procede o no a la otorgación del crédito.

### **Reglamento de Crédito por Producto**

*“Es la descripción detallada de los productos comercializados por las Sociedades, conteniendo una definición del grupo meta para el cual está diseñado el producto, requisitos básicos para acceder al mismo, destino del crédito, moneda en la cual podrá ser desembolsado, montos, plazos, tasa de interés aplicada, tipo de amortización disponible y garantías requeridas”. (Cervantes, 2011, pág. 67)*

Como lo menciona Cervantes, el reglamento permite un mayor detalle de los productos comercializados a crédito y el cual norma este tipo de actividades, permitiendo una mejor administración crediticia.

## **Cuentas por cobrar**

Las cuentas por cobrar son esas obligaciones que las personas o empresas tiene pendiente de cobro y que se derivan de una venta a crédito, así lo menciona Alvedro (2012, pág. 16). Las Normas de Información Financiera en su Boletín C-3, menciona que *“las Cuentas por Cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo”*.

## **La Capacidad financiera de pago**

*“Es una medida cuantitativa y representa la capacidad del cliente para pagar. Se examina a través de información financiera del cliente, interpretándose a través de la técnica de análisis financiero para conocer el resultado de las razones de liquidez, solvencia y otras, tomando en cuenta en su caso la experiencia que se ha obtenido en las relaciones comerciales. Cuando los montos son muy significativos, es necesario obtener información del cliente sobre la generación de flujos de efectivo futuros para medir la capacidad de pago que el cliente tiene para cubrir el crédito solicitado”*. (Alvedro, 2012, pág. 19)

## **La Cobertura**

La cobertura es aquel valor que la empresa se asegura de pedir al deudor para cubrimiento de la deuda que está adquiriendo, tal y como le menciona Benezio (2009, pág. 188) *“Son las garantías que tiene la empresa, o que exige a su cliente, para compensar las posibles pérdidas por cuentas incobrables”*.

## **ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ Y SOLVENCIA**

### **LA LIQUIDEZ**

La liquidez para Acosta, (2009, p.12), *“implica la capacidad puntual de convertir los activos líquidos o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo.”*

Mientras que Calderon, (2008, p. 47) afirma que “Podemos definir el concepto de liquidez con un término de solvencia, que se refiere a la capacidad que posee una empresa para hacer frente a sus compromisos de pago.”

## **INSTRUMENTOS DEL ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ Y SOLVENCIA**

Para diagnosticar la capacidad de liquidez de una empresa, los ratios más empleados son los siguientes:

### **INDICADORES DE LIQUIDEZ**

Para Benalcazar (2009), los indicadores de liquidez “*demuestran la capacidad del negocio para pagar sus obligaciones en el corto plazo.*”

Mientras que para Aguirre (2001, p. 4), “Los Indicadores de Liquidez son los que permiten verifica si la empresa tienen recursos para cubrir sus deudas a corto plazo, con el fin de verificar si dicho objetivo se está cumpliendo”

Por otra parte Almea (2006, p. 17) acota que “*los indicadores financieros permiten verificar la capacidad de la empresa para pagar deudas a corto plazo de manera inmediata, entre las razones financieras de liquidez tenemos: Razón Corriente, Prueba acida, Capital de Trabajo.*”

#### **Razón Corriente**

Sirve para determinar la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo,

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

## Prueba ácida

Es muy similar a la razón corriente, sin embargo para el cálculo se excluye de los activos corrientes el valor del inventario, de tal manera que nos da a conocer la liquidez inmediata que posee la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo.

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

## Capital de Trabajo

Relaciona las cifras del activo corriente con las del pasivo corriente pero en este caso estableciendo la diferencia entre ambas, lo que nos indica la liquidez que la empresa tiene luego de cumplidas sus obligaciones.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

## INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Para Alcívar (2009, p. 18), *“El endeudamiento es la utilización de recursos de terceros para financiar una actividad y aumentar la capacidad operativa de una empresa.”*

Mientras que para Terreno (2004, p. 85), *“Las razones de endeudamiento permiten analizar el hecho de que las empresas no necesitan financiar la totalidad de su actividad con recursos propios, sino que se pueden apalancar en otros recursos externos.”*

Así, estos indicadores reflejan el peso o intensidad de la utilización de recursos ajenos en una empresa, indican el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades, y son de gran importancia pues esas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo.

## Razón de Endeudamiento

Establece qué proporción del valor de los bienes de la empresa ha sido financiada con recursos externos, mediante préstamos o compras a crédito.

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

## Concentración de Endeudamiento

**A corto plazo:** Permite analizar qué porcentaje de la deuda está a corto plazo, es decir, en relación al total de las obligaciones de la empresa, qué tanto debe cancelar en el plazo máximo de un año.

$$\text{Corto plazo} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Total}}$$

**A Largo Plazo:** Permite analizar qué porcentaje de la deuda de la empresa está a Largo Plazo, esto en relación al total de las obligaciones de la empresa. Porcentaje de la deuda por pagar mayor a un año.

$$\text{Largo plazo} = \frac{\text{Pasivo largo plazo}}{\text{Pasivo Total}}$$

## DISEÑO DEL SISTEMA DE ANÁLISIS Y PLANIFICACIÓN CREDITICIA QUE PERMITAN MEJORAR LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA AUTOMOTORES CUMANDÁ.

### 1. INTRODUCCIÓN

Para el diseño de un sistema de análisis y planificación crediticia, se propone cinco pasos que ayudaran que se planifique y análisis el crédito desde una perspectiva más simplificada, para lo cual primero se propone el diseño del proceso crediticio, este comprende cuatro etapas en las que se detalla cómo debe ser el crédito en Automotores Cumandá.

En segunda instancia se propone políticas para el control crediticio, este punto es fundamental, pues la empresa no cuenta con los lineamientos necesarios, este deberá ser socializado; ya que un acercamiento del personal con las políticas ayudan a que estos cumplan con los lineamientos facilitando el alcance de objetivos, y sobre todo previniendo el riesgo de crédito y posiblemente afectaciones en la liquidez y rentabilidad empresarial.

Como tercer punto, se propone un reglamento interno de gestión y recuperación de cartera, pues los antecedentes investigativos indican que este es elevado y supera el 50% de los activos, siendo una cartera elevada que se la debe gestionar de manera adecuada, por ello con estos procedimientos se podrá realizar la gestión sin imprevistos.

También se realiza un análisis de los principales indicadores en la empresa, proponiendo además un tablero con formulaciones que la empresa debe considerar convenientes aplicar en segunda instancia, pues estos ayudarán a verificar la situación real de la empresa. Siendo el último punto la evaluación y monitoreo, pues este ayudará a verificar el cumplimiento de las políticas y procedimientos de la planificación crediticia.

### **La empresa**



La empresa Automotores Cumandá ubicada en las calles Juan Cajas y Gonzáles Suárez, es una institución dedicada a la compra, venta y comisión de automotores livianos de todo tipo, inicia sus actividades en el mes de mayo del 2012 bajo la dirección de la señorita Natalia Pérez Vaca, una joven visionaria que tiene la experiencia en el negocio automotriz, por cuanto proviene de una familia dedicada a la comercialización de vehículos.

## **Misión**

Satisfacer la necesidad de transporte de la ciudadanía mediante vehículos en óptimas condiciones físicas con garantía, a través de un servicio de calidad y cortesía a precios razonables, con facilidades de pago y agilidad en la entrega.

## **Visión**

Ser el mejor referente en la compra-venta de autos usados en la región central del Ecuador y liderar las ventas en la línea de vehículos familiares y de trabajo.

## **Valores Corporativos**

- Entusiasmo del cliente
- Mejora continua
- Integridad
- Trabajo en equipo
- Innovación
- Respeto y responsabilidad

## **Prioridades culturales**

- Responsabilidad
- Agilidad.
- Enfoque en el Cliente y los Productos.

## **LINEAMIENTOS ACTUALES PARA LA OTORGACIÓN DEL CRÉDITO**

### **1. VENTA A CRÉDITO.**

Se puede realizar ventas a crédito de los vehículos que se exhiben en los patios de la empresa de acuerdo a las siguientes condiciones:

- a. Con una entrada mínima del 40% del valor del vehículo que puede ser: en efectivo, cheque certificado a nombre de la empresa, transferencia bancaria y/o, otro vehículo como parte de pago.
- b. Esto aplica únicamente para vehículos livianos de uso particular y de trabajo previa condiciones:
  - i. Ser mayor de 21 años de edad si es empleado privado o público y 23 años si tiene negocio propio;
  - ii. Tener un bien inmueble a nombre del deudor y que este no se encuentre hipotecado.
  - iii. En el caso de ser empleado de empresa privada, debe probar una estabilidad mayor de un año de trabajo;
  - iv. En el caso de ser empleado público, debe probar una estabilidad laboral mayor a dos años;
  - v. En el caso de tener negocio propio, debe probar que lo tiene más de tres años;

## **2.- CRÉDITO PARA VEHÍCULOS LIVIANOS**

- 1. Se establecen los siguientes plazos para los créditos:
  - a. 3 meses;
  - b. 6 meses;
  - c. 12 meses;

La tasa que se cobrará al cliente para los créditos directos, es la máxima fijada por el Banco Central, se conceden créditos exclusivamente para la adquisición de vehículos que se exhiban en la empresa o que sean de propiedad de ésta.

## **3.- REQUISITOS PARA EL CRÉDITO:**

- 1. Carta de autorización para verificación de datos en el Buró de Crédito;
- 2. Llenar y firmar la solicitud de crédito del deudor principal y el garante

(con sus respectivos cónyuges);

3. Llenar y firmar autorización para cobros de mora y gastos administrativos por recuperación de cuotas vencidas;
4. Copias de cédula de Identidad y papeleta de votación actualizados del deudor principal y garantes a color;
5. Certificados bancarios, de las cuentas que posea en las instituciones financieras del país;
6. 2 Certificados comerciales (relacionados a su actividad);
7. Si tienen negocio propio copia del RUC;
8. Si es empleado privado o público, certificado de trabajo, copia de los tres últimos roles de pago o certificado de ingresos y el historial laboral del IESS;

Nota: acceden al crédito directo que otorga la empresa, los clientes que tengan una edad mínima de 21 años si trabaja en relación de dependencia y 23 años si trabaja en forma independiente, hasta una edad máxima de 69 años 11 meses 29 días.

#### **4.- Del tiempo para la calificación del Crédito**

El personal de análisis de crédito deberá calificar el crédito en un tiempo máximo de una hora.

#### **5.- Del análisis de las condiciones**

Para otorgar crédito directo a los clientes, se debe verificar que se cumplan todas las condiciones descritas en los artículos 1 y 2, las mismas que serán comprobadas con los requisitos estipulados en el artículo 3 de la presente norma.

- a. La identidad y edad del deudor principal y solidario, se verificará con las copias de cédula y los datos consignados en la solicitud de crédito;
- b. Se verificará si el deudor principal y/o solidario tienen negocio propio a través de los datos consignados en la solicitud de crédito, copias del RUC;

## 2. PROCESO CREDITICIO

Automotores Cumandá no cuenta con un proceso para la emisión de un crédito de compra de autos por lo cual se propone el siguiente:



**Gráfico N°. 23** Proceso crediticio  
**Elaborado por:** Fiallos, D. (2015)

Se estructura un proceso de cuatro fases y se apoya en el conocimiento que se debe tener al momento de vender un auto a crédito buscando minimizar el riesgo crediticio y solventando la liquidez de la empresa.

### ETAPA 1 DESARROLLO DEL NEGOCIO

#### CLIENTE

El cliente es el centro de toda organización, para automotores Cumandá el cliente es toda persona con la necesidad de adquirir un vehículo para satisfacer sus necesidades.

### **Análisis de Poder Adquisitivo**

Es la verificación sobre el historial crediticio del cliente, de esta manera se tiene un perfil o un acercamiento hacia la capacidad de endeudamiento del cliente.

### **Negociación preliminar**

Una vez determinado el perfil del cliente se procede a determinar si puede hacerse cargo de obligaciones financieras.

## **ETAPA 2 ANÁLISIS Y DECISIÓN**

### **Recolección de Información**

Hace referencia a todos los requisitos que el cliente y garante deben cumplir a fin de poder otorgarle un vehículo a crédito.

Por lo general se tiene definido un formulario para cliente, los mismos que se ven en la obligación de cumplir con los pre-requisitos para poder calificar con financiamiento directo.

Además de la solicitud de crédito, se requiere documentación que respalde la información entregada por el cliente que usualmente se solicita para todo trámite.

### **Procesamiento de la información**

En esta etapa se verifica los datos entregados por el cliente y garante, este proceso se realiza a fin de disminuir el riesgo que la empresa pueda correr y entregar el vehículo a crédito de manera confiable y segura.

## **Desarrollo del análisis**

Efectuado el procesamiento de información, se desarrolla un análisis de la propuesta y la negociación a la que se llegó con el cliente, a fin de poder tomar la mejor decisión. Para ello el nivel operativo, apertura la ficha inscrita en el programa informático y procede a verificar la información con los documentos en carpeta, para evitar que existan errores que puedan comprometer el proceso del crédito.

## **Análisis**

En esta parte del proceso se verifica el informe elaborado, se toma en cuenta que el proceso se haya realizado de manera certera y concreta sin ningún tipo de alteración.

Para ello Automotores Cumandá establece ciertos parámetros para la venta de un vehículo a crédito:

- Edad mínima  
Dependiente Público o Privado: 21 años.  
Independiente; 23 años
- Estabilidad laboral:  
Dependiente o Independiente mínima de 2 años

Estos parámetros deben ser evaluados inicialmente por el vendedor para iniciar el proceso de financiamiento, sin embargo para continuar se deberá adjuntar la solicitud de crédito con la documentación que respalde y evidencie que la información entregada por el cliente es veraz.

- Copias de cédulas de deudor / garante
- Copias de papeletas de votación
- Copia de planilla de SSBB domicilio

- Copias de respaldos de sus activos (predios o matrículas)
- Referencias comerciales
- Poseer al menos una referencia bancaria con manejo de cuenta de ahorros o corriente.
- Actividad:  
Dependiente: Certificado de trabajo e ingresos  
Independiente: RUC o RISE

En Caso de mantener RUC, se debe presentar la última declaración del impuesto a la Renta del deudor y cónyuge de ser el caso.

Con la solicitud de crédito, la documentación presentada por el cliente y la verificación realizada se procede a evaluar bajo los siguientes parámetros:

- Capacidad de endeudamiento: Cuota no podrá superar del 40% del total de los ingresos familiares
- Poseer buenas referencias, en el caso de haber tenido créditos con otras instituciones o casas comerciales se considerará clientes con calificaciones A y B vigentes,
- El monto máximo de financiamiento es el 50% del valor del vehículo
- Plazo máximo 12 meses.

## SOLICITUD DE CRÉDITO

		<b>SOLICITUD DE CRÉDITO</b>	
<b>SOLICITUD DE CRÉDITO-AUTOMOTORES CUMANDÁ</b>			
Esta solicitud debe ser escrita a máquina o con letra de imprenta, en forma clara y precisa.			
Lugar y Fecha:		Tipo de sujeto: <input type="checkbox"/> Persona Natural <input type="checkbox"/> Persona Jurídica	
Correspondiente a: <input type="checkbox"/> DEUDOR <input type="checkbox"/> GARANTE DE:			
<b>DATOS DEL SOLICITANTE/GARANTE</b>			
<b>DATOS GENERALES</b>			
Apellido Paterno		Apellido Materno	Nombres
			Tipo de identificación <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> R <input type="checkbox"/> E
Nº Identificación	Lugar de Nacimiento	Fecha de Nacimiento	Nacionalidad
			Género: <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> F
			Edad
			Nº de Cargas
Estado Civil: <input type="checkbox"/> Soltero/a <input type="checkbox"/> Casado/a <input type="checkbox"/> Viudo/a <input type="checkbox"/> Divorciado/a <input type="checkbox"/> Unión de hecho		Separación de Bienes: <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No	
Administración de la Sociedad Conyugal por: <input type="checkbox"/> Esposo <input type="checkbox"/> Esposa		¿Tiene disuelta la sociedad conyugal? <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No	
Nivel de estudios: <input type="checkbox"/> Sin Estudios <input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Formación Intermedia (Técnica) <input type="checkbox"/> Universitario <input type="checkbox"/> Posgrado			
Profesión: <input type="checkbox"/> Ciencias Administrativas y Económicas <input type="checkbox"/> Ingeniería y Ciencias exactas <input type="checkbox"/> Arquitectos y afines <input type="checkbox"/> Ciencias Sociales			
<input type="checkbox"/> Médicos, Biólogos, Veterinarios y otros profesionales de la salud <input type="checkbox"/> Ciencias de la Educación <input type="checkbox"/> Derecho <input type="checkbox"/> Periodistas			
<b>DIRECCIÓN DE RESIDENCIA</b>			
Dirección:			
País de Domicilio:	Provincia/Estado:	Ciudad/Cantón:	Parroquia:
			Ciudadela/Sector:
Tiempo de residencia en años:	Teléfono de Residencia:	E-mail:	Celular:
Situación de la Vivienda: <input type="checkbox"/> Propia con gravamen <input type="checkbox"/> Propia sin gravamen <input type="checkbox"/> Arrendada <input type="checkbox"/> Prestada		Avalúo de la Vivienda: <input type="checkbox"/> Vive con parientes <input type="checkbox"/> Otros Especifique:	
Tipo de la Vivienda: <input type="checkbox"/> Casa <input type="checkbox"/> Departamento <input type="checkbox"/> Villa <input type="checkbox"/> Departamento Duplex <input type="checkbox"/> Vivienda Unifamiliar <input type="checkbox"/>			
Nombre del Dueño o Arrendatario de la Vivienda:		Teléfono del Dueño de la Vivienda:	Celular:
			Valor del Arriendo:
<b>DATOS LABORALES</b>			
Relación dependencia laboral: <input type="checkbox"/> Independiente <input type="checkbox"/> Dependiente		Nº RUC/RISE (Si tiene):	
Origen de ingresos: <input type="checkbox"/> Empleado Privado <input type="checkbox"/> Empleado Público <input type="checkbox"/> Independiente <input type="checkbox"/> Ama de Casa			
<input type="checkbox"/> Rentistas <input type="checkbox"/> Jubilado <input type="checkbox"/> Remesas del Exterior			
Actividad económica Principal:		Actividad económica Secundaria:	
Nombre de la Empresa en la que trabaja:		Fecha ingreso:	Cargo:
Dirección:		Teléfono:	E-mail:
Años de Antigüedad en el trabajo: Menor a 2 años <input type="checkbox"/> Entre 2 y 5 años <input type="checkbox"/> Entre 5 y 10 años <input type="checkbox"/> Más de 10 años <input type="checkbox"/>			
<b>Información del trabajo anterior (si es actual menor a 2 años)</b>			
Nombre de la Empresa:			
Fecha ingreso:	Fecha salida:	Teléfono:	Cargo:

REFERENCIA PERSONAL					
Nombre de un pariente que no viva con Usted:		Parentesco:		Teléfono:	País de Domicilio:
Dirección:		Provincia/Estado:	Ciudad/Cantón:	Parroquia:	Ciudadela/Sector:
DATOS DEL CÓNYUGE					
Apellido Paterno		Apellido Materno		Nombres	Tipo de Identificación <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> R <input type="checkbox"/> E
N° identificación		Lugar de Nacimiento	Fecha de Nacimiento	Nacionalidad	Género: <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> F
DATOS LABORALES DEL CÓNYUGE					
Origen de Ingresos:					
<input type="checkbox"/> Rentistas		<input type="checkbox"/> Empleado Privado	<input type="checkbox"/> Empleado Público	<input type="checkbox"/> Independiente	<input type="checkbox"/> Ama de Casa
<input type="checkbox"/> Jubilado		<input type="checkbox"/> Remesas del Exterior	<input type="checkbox"/> Otro:		
Nombre de la Empresa:			Cargo:		
Dirección:		Antigüedad:	Telf. trabajo:	E-mail	
SITUACIÓN ECONÓMICA					
Descripción del Activo		Monto \$	Descripción del Pasivo		Monto \$
Efectivos y Depósitos Bancarios			Deudas Bancarias		
Inversiones (Póliza, Depósitos a Plazo, etc.)			Deudas por tarjeta de Crédito		
Letras o documentos por cobrar			Deudas Hipotecarias		
Mercaderías (el precio de costo actual)			Deudas a Proveedores		
Acciones			Cuentas por Pagar		
Bienes Inmuebles (total del detalle 1)			Otras Deudas		
Maquinarias (Valor Comercial)			<b>TOTAL PASIVOS (2)</b>		
Vehículos (total detalle 2)					
Muebles y Enseres			<b>PATRIMONIO (1-2)</b>		
Otros Activos					
<b>TOTAL ACTIVOS (1)</b>			<b>CONTINGENTES (Garantías vigentes)</b>		
PRINCIPALES BIENES INMUEBLES de su propiedad (casa, terreno, departamento)					
Breve descripción		Ubicación		Valor Comercial	¿Hipotecado?
				\$	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
				\$	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
<b>TOTAL BIENES INMUEBLES (Detalle 1)</b>				\$	
VEHÍCULOS de su Propiedad					
Clase		Marca	Modelo	Año	Valor Comercial
					\$
					\$
<b>TOTAL VEHÍCULOS (Detalle 2)</b>				\$	
DETALLE DE INGRESOS PARA: EMPLEADOS FIJOS/POR CONTRATO/TEMPORAL/JUBILADOS/INDEPENDIENTES					
Ingresos fijos (sólo para dependientes)				Gastos Familiares (alimentos, estudios, etc.)	
Ingresos variables (sólo para dependientes)				Pagos de Arriendo	
Ventas (para independientes)				Costos y Gastos de producción	
Ingresos por honorarios (profesionales independientes)				Costos y Gastos administrativos	
Ingresos Cónyuge				Gastos financieros (préstamo)	
Ingresos por rentas				Gastos financieros (tarjeta de crédito)	
Pensión jubilar				Otros egresos (**)	
Remesas recibidas				<b>TOTAL EGRESOS (2)</b>	
Otros Ingresos (**)					
<b>TOTAL INGRESOS (1)</b>				<b>INGRESOS NETOS (1-2)</b>	
(**) Especifique Otros Ingresos					
(**) Especifique Otros Egresos					
REFERENCIAS BANCARIAS Y COMERCIALES					
Banco	Cta. N°	Tipo <input type="checkbox"/> Cte. <input type="checkbox"/> Aho.		Ha Obtenido Créditos: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	Fecha de Apertura de Cta.
				Monto US\$	
Banco	Cta. N°	Tipo <input type="checkbox"/> Cte. <input type="checkbox"/> Aho.		Ha Obtenido Créditos: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	Fecha de Apertura de Cta.
				Monto US\$	
Casa Comercial/Crédito Obtenido		Año	Teléfono		Casa Comercial/Crédito Obtenido
					Año
					Teléfono
N° Tarjeta de Crédito Vigente		Marca	Banco Emisor		Cupo
					F. Emisión

**UBICACIÓN DOMICILIO**

INCLUIR EN LOS SIGUIENTES CROQUIS (ciudadela - sector - señalar vías de acceso y lugar de referencia)

**Domicilio** \_\_\_\_\_

**Trabajo o Negocio** \_\_\_\_\_

**AUTORIZACIÓN DE ACCESO A INFORMACIÓN EXTERNA** - Autorizo(amos) expresa e indefinidamente al Automotoras Cumaná para que obtenga de cualquier fuente de información, incluida la Central de Riesgos y Buro de Información Crediticia autorizados para operar en el país, mis(nuestras) referencias personales y/o patrimoniales anteriores o posteriores a la suscripción de esta autorización, sea como deudor principal, codeudor o garante, sobre mi(nuestro) comportamiento crediticio, manejo de mi(s) (nuestras) cuentas, corriente(s), de ahorro, tarjeta de crédito, etc., y en general el cumplimiento de mis(nuestras) obligaciones y demás activos, pasivos, datos personales y/o patrimoniales, aplicables para uno o más de los servicios y productos que brindan las instituciones del Sistema Financiero, según correspondía. Facultamos expresamente a Automotoras Cumaná para transferir o entregar dicha información, referente a la presente operación crediticia, contingente y/o cualquier otro compromiso crediticio que realicé(mos), sea como deudor principal, codeudor o garante, con Automotoras Cumaná a todos los Buro de Información Crediticia autorizados para operar en el país, a autoridades competentes y organismos de control, así como a otras instituciones o personas jurídicas legalmente facultadas.

F) \_\_\_\_\_ F) \_\_\_\_\_  
Solicitante/Garante                      Cónyuge

Elaborado por: Fiallos, D. (2015)

## Autorización

Una vez aprobado el proceso y cumpliendo con la normativa legal de la casa comercial se procede a autorizar la continuidad de la compra, esta lleva las firmas de los miembros de la casa comercial y permite realizar la entrega del vehículo.

## ETAPA 3 ENTREGA

### Formalización con el cliente

Se informa al cliente la aprobación del crédito y se detalla los pasos a seguir para retirar el vehículo:

- Acercarse a la casa comercial y verificar la aprobación del crédito.
- Presentar la documentación original y copias.
- Firma de documentos del crédito
- Recepción del vehículo.

### Entrega de tabla de pagos.

Se entrega una original y una copia así como las que quedan de respaldo en la empresa a fin de que el deudor tenga conocimiento de los rubros a pagar y las fechas de la misma.

Tabla N°. 29 Tabla de pagos

				
TABLA DE PAGOS				
COMPRA DE: CAMIONETA DMAX 2013			PLAZO:	24MESES
			INTERÉS ANUAL:	14%
			VENDEDOR:	LARA COCA
No.	PERIODO MES	MONTO	CUOTA	CAPITAL

Elaborado por: Fiallos, D. (2015)

#### ETAPA 4 SEGUIMIENTO Y RECUPERACIÓN

Estas normativas van orientadas a que la empresa pueda recuperar su cartera dentro de los plazos establecidos.

##### Seguimiento y calificación de la cartera

Terminada la venta a crédito el cliente pasa a formar parte de la cartera de la casa comercial, a partir de ese momento es donde empieza el proceso de seguimiento y recuperación de la misma.

Este paso se debe hacer de manera cuidadosa y bien definida, debido a que de este depende la recuperación de la cartera. Para ello se desarrolla en el siguiente punto un “REGLAMENTO INTERNO DE SEGUIMIENTO, CONTROL Y COBRANZA DE LA CARTERA DE CRÉDITOS DE AUTOMOTORES CUMANDÁ”.

### **Cobranza preventiva y administrativa**

Esta etapa del proceso se enfoca en que los clientes cumplan con los pagos establecidos sin que haya retrasos ni impuntualidades y así evitar sanciones y aumento de la cartera vencida en la organización.

Para ello se realizará contacto telefónico antes de las fechas de pago, con el fin de prevenir retrasos en los pagos, ítem que se desarrolla con mayor detalle en el reglamento interno de seguimiento, control y cobranza de la cartera de créditos de automotores Cumandá.

### **Cobranza extrajudicial**

Se da cuando el cliente tiene una morosidad alta y se evalúa con criterio según la casa comercial, por lo general se procede a realizar llamadas y notificaciones, dando la posibilidad al cliente de llegar a un mutuo acuerdo y refinanciar la deuda.

### **Cobranza Judicial**

En esta última etapa la casa comercial mediante el ámbito legal intenta recuperar la cartera vencida, esto lo hace mediante las autoridades competentes, poniendo el caso en manos de un abogado externo y ante la competencia de un juez a fin de que se dispongan sanciones y comisiones hasta cubrir lo adeudado.

A pesar de tener la opción de llegar a estas instancias depende de la casa comercial buscar la manera para salvaguardar su cartera y no tener que optar por

los ámbitos legales puesto que la casa comercial queda en completa libertad de controlar y evitar dicha instancia siempre y cuando no se vaya contra los estatutos de ley.

### **3. POLÍTICAS PARA CONTROL DEL CRÉDITO**

A continuación se proponen políticas para la prevención de riesgos, a fin de que los miembros de la casa comercial tengan un lineamiento base al momento de proceder ante dichas situaciones.

Las políticas definidas servirán de apoyo a los procesos en los cuales este presente algún tipo de riesgo crediticio, de esta manera se busca minimizar el mismo y salvaguardar las actividades de la institución y posibles afectaciones en la liquidez.

#### **POLÍTICAS PARA LA GESTIÓN Y ANÁLISIS DEL RIESGO EN AUTOMOTORES CUMANDÁ DE LA CIUDAD DE AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA.**

---

##### **Política N° 1**

La casa comercial debe ampararse en un marco de gestión del riesgo crediticio el cual asegure y respalde la liquidez y la maximización de la misma en la empresa.

##### **Responsable:** Jefe de Ventas y Créditos, Contador

El jefe de ventas y créditos en conjunto con el Contador deben desarrollar los indicadores financieros y de gestión mensual con el fin de establecer cuál es la brecha máxima en la otorgación de créditos para prevenir el riesgo de crédito y cuidar la iliquidez sin afectar al negocio.

##### **Objetivo N°: 1**

Reducir el índice de cartera vencida de la organización de Automotores Cumandá, con la finalidad de atenuar su posible impacto en el sistema financiero-económico de la organización.

---

## **Política N° 2**

La casa comercial, establecerá un índice de riesgo crediticio tolerable a fin de no afectar su estrategia de negocio y su papel en el financiamiento.

**Responsable:** Gerente

El gerente deberá revisar permanentemente los indicadores desarrollados por el Jefe de ventas y créditos y el Contador, para la toma de decisiones oportunas.

## **Objetivo N°: 2**

El índice de riesgo tolerable se derivará de los análisis de crédito, cartera y liquidez de la empresa, para que se ajuste a la realidad de la empresa y se pueda definir el riesgo que puede afrontar la organización.

---

## **Política N° 3**

La administración establece y desarrolla estrategias, políticas y prácticas para gestionar el control del riesgo crediticio a fin de garantizar la prevención de la cartera vencida.

**Responsable:** Gerente

El gerente debe regirse a lo establecido en los manuales presentados, pero debe desarrollar, implementar y mejorar acorde a las necesidades empresariales dichas políticas o manuales.

## **Objetivo N°: 3**

Gestionar de manera adecuada el índice de riesgo crediticio, con el fin de que se mejore la gestión y el control del riesgo crediticio que garantice la prevención de la cartera vencida.

---

## **Política N° 4**

La empresa deberá controlar de manera continua la exposición al riesgo crediticio, tomando en cuenta las limitantes jurídicas, regulatorias y operativas a la capacidad de transferir liquidez.

**Responsable:** Gerente, Jefe de ventas y crédito

**Objetivo N°: 4**

Sectorizar el riesgo crediticio según la línea de acción de la cual proviene.

---

**Política N° 5**

Automotores Cumandá, gestionará activamente sus posiciones y riesgo de crédito a fin de poder respaldar sus obligaciones de pago y liquidación, en cualquier tipo de circunstancias respetando y validando el sistema de pagos.

**Responsable:** Contador, Gerente

**Objetivo N°: 5**

Cumplir las obligaciones financieras sin retrasos.

---

**Política N° 6**

La empresa se encargará de la gestión de los activos constituidos en garantía a la organización, además de ello la institución debe vigilar la entidad jurídica y la ubicación física de cada garantía.

**Responsable:** Gerente, Contador.

**Objetivo N°: 6**

Garantizar la custodia de los documentos que respalden los créditos otorgados a sus clientes y sus respectivas garantías.

---

**Política N° 7**

Se debe establecer escenarios de tensión a largo y a corto plazo, propios de la organización y el mercado, estas permitirán restablecer y ajustar las estrategias de la empresa.

**Responsable:** Gerente, Jefe de ventas y crédito.

Los escenarios de tensión son aquellos definidos como posibilidades de problemas económicos dentro y fuera de la empresa, dentro de la empresa todos los posibles problemas derivados de la actividad misma, y fuera aquellos generados por el mercado o la economía del estado; siendo importante plantear distintos escenarios con el fin de controlar el riesgo y prevenirlo.

**Objetivo N°: 7**

Restablecer las estrategias a fin de afrontar escenarios pesimistas que pueden llegar a presentarse en la organización.

---

**Política N° 8**

Se debe establecer un plan de contingencia financiera, que delimite estrategias de manera clara las cuales se adapten ante un déficit de cartera en situaciones de emergencia

**Responsable:** Todas las áreas de la organización

**Objetivo N°: 8**

Definir políticas que refuercen las actividades y gestión de la organización en situaciones críticas.

---

**Política N° 9**

De manera periódica se debe realizar evaluaciones del marco general del riesgo de crédito de la empresa.

**Responsable:** Gerencia, Jefe de ventas y crédito, Contador.

**Objetivo N°: 9**

Determinar si el marco ofrece suficiente capacidad de adaptación a las tensiones las cuales puede enfrentar la empresa.

---

**Política N° 10**

Se debe realizar exámenes de combinación de informes internos, informes de supervisión prudencial e información de mercado a fin de determinar de manera real la situación de la organización.

**Responsable:** Todas las áreas de la organización.

**Objetivo N°: 10**

Corroborar la transparencia de datos que maneja la empresa.

---

**Política N° 11**

Todo crédito será aprobado por el gerente de Automotores Cumandá.

**Responsable:** Gerente

Luego de las verificaciones y el análisis del cliente, la aprobación del crédito será decisión del Gerente quien se respaldará en la recomendación del Jefe de ventas y crédito.

**Objetivo N°: 11**

Se garantice que la información otorgada por el cliente fue verificada y se realizó un análisis previo con la cual el Gerente se apoya para la toma de decisiones y así minimizar el riesgo de cartera vencida.

---

**Política N° 12**

El monto de crédito será de hasta el 50% del valor del automotor.

**Responsable:** Gerente

**Objetivo N°: 12**

Prevenir el riesgo de crédito y liquidez empresarial.

---

**Política N° 13**

La otorgación del crédito será de tres, seis, nueve y doce meses con los intereses correspondientes.

**Responsable:** Gerente

**Objetivo N°: 13**

Manejar una cartera por cobrar a corto plazo que permita mantener el financiamiento sin comprometer la liquidez de la empresa.

---

**Política N° 14**

El interés corresponderá a lo fijado por el Banco Central del Ecuador en caso de vehículos para uso familiar aplicará al segmento consumo, mientras que el vehículo sea de trabajo se considerará la tasa para microcréditos.

**Responsable:** Gerente

**Objetivo N°: 14**

Cumplir con la normativa legal.

---

**Política N° 15**

El cliente debe presentar un score de 700 puntos como mínimo en la central de riesgos.

**Responsable:** Jefe de ventas y crédito

**Objetivo N°: 15**

Evaluar el buró de crédito del cliente que permita conocer su carácter de pago y así minimizar el riesgo al momento de otorgar financiamiento.

---

**Política N° 16**

El cliente debe cumplir con la edad mínima de 21 años para dependientes sean del

sector privado o público; y 23 años en caso de ser independiente; así como deberá tener estabilidad laboral mínima de dos años en su actividad económica.

**Responsable:** Jefe de ventas y crédito

**Objetivo N°: 16**

Analizar el perfil del cliente para prevenir el riesgo de crédito y liquidez empresarial.

---

**Política N° 17**

El valor de la cuota no podrá superar del 40% del total de los ingresos familiares.

**Responsable:** Jefe de ventas y crédito

**Objetivo N°: 17**

Prevenir un alto endeudamiento en el cliente, y que el flujo de caja no se vea limitado por el pago del crédito, esto permitirá minimizar el riesgo de morosidad y aportará a conservar una cartera sana.

---

**Política N° 18**

Poseer al menos una referencia bancaria con manejo de cuenta de ahorros o corriente.

**Responsable:** Jefe de ventas y crédito

**Objetivo N°: 18**

Esta política es un soporte para la toma de decisiones en la aprobación del crédito ya que mientras más información obtengamos del cliente se puede evaluar de mejor maneja asegurando la confiabilidad de la información.

---

**Política N° 19**

Los clientes que presentar deudas con otras instituciones financieras y no

financieras, deberán presentar los documentos que respalden el pago cumplido de sus deudas.

**Responsable:** Jefe de ventas y crédito

**Objetivo N°: 19**

Conocer el carácter de pago del cliente así como su capacidad de endeudamiento; apoyando a la toma de decisiones en la aprobación del crédito minimizando el riesgo de cartera vencida.

---

**Política N° 20**

La calificación de la cartera de crédito deberá agruparse de acuerdo con los grados de riesgo:

A= Alto,      B= Bajo

Para el análisis de crédito la empresa podrá otorgar financiamiento a aquellos clientes que mantengas calificaciones vigentes “A” y “B”

**Responsable:** Jefe de ventas y crédito

**Objetivo N°: 20**

Prevenir el riesgo de crédito y liquidez empresarial.

---

**Política N° 21**

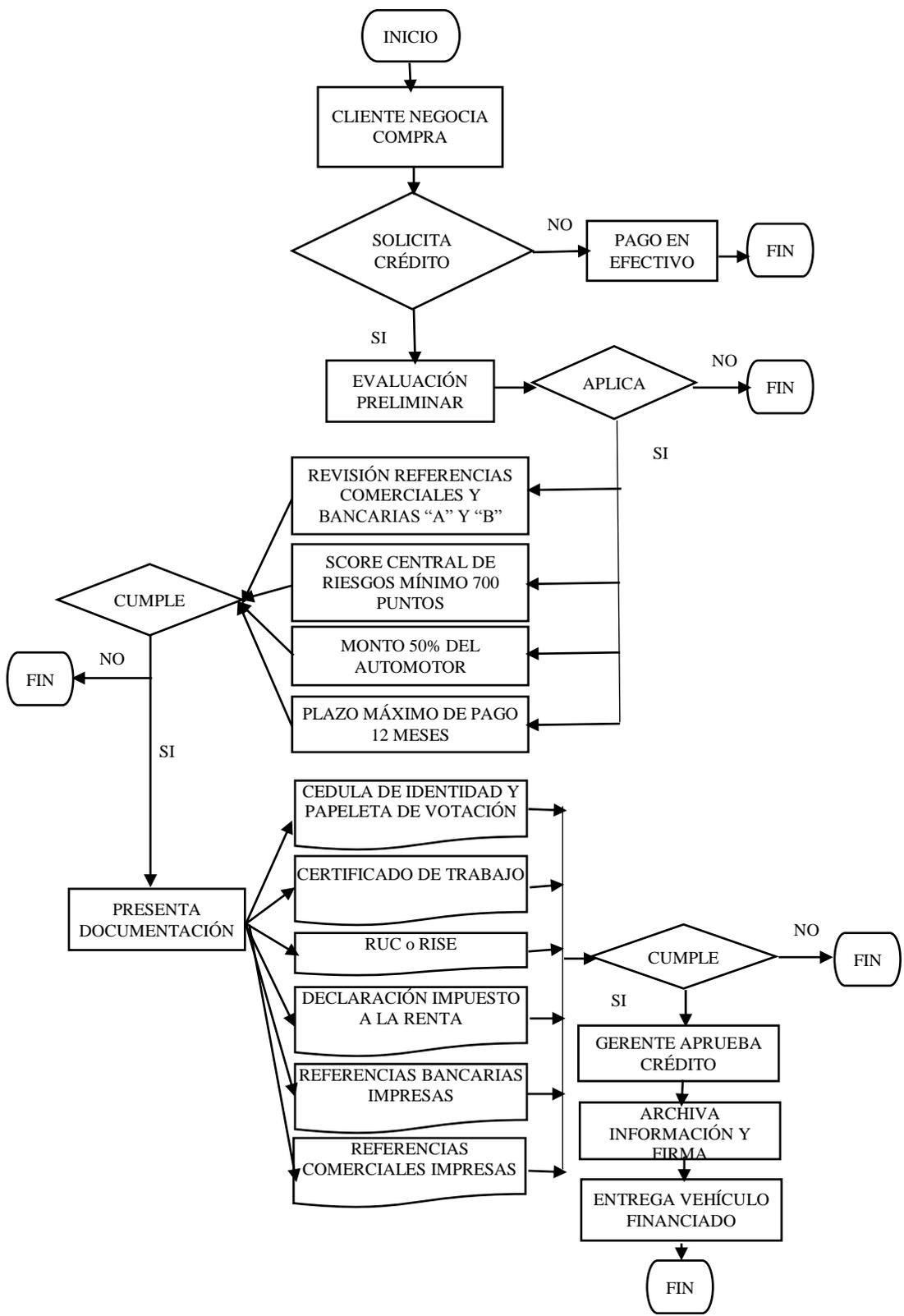
Todos los documentos y requisitos a presentar serán los mismos que cualquier institución financiera solicitan para la otorgación de un crédito sujetándose a las normas y leyes ecuatorianas.

**Responsable:** Gerente y Jefe de ventas y crédito

**Objetivo N°: 21**

Mantener la documentación completa que permita evaluar adecuadamente a los clientes y su nivel de financiamiento.

## FLUJO DE PROCESO CREDITICIO SEGÚN LAS POLÍTICAS PROPUESTAS



**Gráfico N°. 24 Flujo de Proceso Crediticio Según las Políticas Propuestas**  
 Elaborado por: Fiallos, D. (2015)

#### **4. GESTIÓN DE RECUPERACIÓN DE CARTERA**

Se propone un reglamento interno el cual se encamina a la recuperación de cartera, dicho reglamento debe ser aprobado por el Gerente, tomando en consideración que el problema es la elevada cartera vencida.

### **REGLAMENTO INTERNO DE SEGUIMIENTO, CONTROL Y COBRANZA DE LA CARTERA DE CRÉDITOS DE AUTOMOTORES CUMANDÁ**

#### **Artículo 1. Objetivo**

Definir políticas de seguimiento, control y cobranza de la cartera de crédito de Automotores Cumandá, implementando procesos técnicos para una gestión administrativa crediticia de alta calidad.

#### **Capítulo I**

#### **Procesos de Seguimiento y Control**

#### **Generalidades**

#### **Artículo 2. Calificación respaldada en el nivel de riesgo**

- **Categoría A o “riesgo normal”**

Esta categoría refleja un cumplimiento apropiado de los créditos.

- **Categoría B o “riesgo aceptable, superior al normal”**

Esta categoría destaca a clientes aceptables pero que tienen o pueden tener vulnerabilidad en el cumplimiento de las obligaciones.

- **Categoría C o “riesgo apreciable”**

Esta categoría presenta incumplimiento en las obligaciones adquiridas con respecto al recaudo establecido.

- **Categoría D o “riesgo significativo”**

Se encuentran los créditos, cuya probabilidad de recaudación es altamente dudosa.

- **Categoría E o “riesgo de incobrabilidad”**

Esta categoría responde a los deudores que tienen la mínima probabilidad de recaudación.

## **Evaluación de la cartera de créditos**

### **Artículo 3. Cartera a evaluar**

La evaluación y recalificación será obligatoria en todos los casos:

- Morosidad de 30 días o más.
- Cuando los saldos en morosidad superen el establecido por el la empresa.

### **Artículo 4. Comité de evaluación de cartera**

El jefe de ventas y crédito establecerá un comité de conformidad a la ley que será el encargado de realizar dicha evaluación

### **Artículo 5. Supervisión de las evaluaciones**

El Gerente, Jefe de ventas y crédito serán los testigos y veedores de la evaluaciones y asumirán la responsabilidad de la misma

## **Artículo 6. Criterios para realizar la evaluación de la cartera**

- **Capacidad de pago**

Se actualizara y/o verificara las condiciones de pago que en la actualidad tenga el deudor.

- **Solvencia del deudor y deudores**

Se actualizará y verificará el nivel de endeudamiento, la calidad y composición de los activos, pasivos y patrimonios del deudor para hacerle frente a la deuda adquirida.

- **Garantías**

Se determinara la garantía del vehículo a adquirir según el caso a fin de determinar el respaldo para la deuda al momento de su adquisición. El vehículo se constituye en prenda industrial y se legaliza ante el registro mercantil de la ciudad de Ambato. Aplica también con un garante quien deberá cumplir con los mismos requisitos que el deudor.

## **Artículo 7. Calificación**

Se procederá a otorgar la calificación definitiva de la obligación según los estándares establecidos y parámetros de evaluación

## **Capítulo II**

### **Proceso de cobranza**

## **Artículo 8. Etapas de cobro**

- **Etapas Preventiva**

En principio se notifica al deudor de su morosidad vía telefónica, por email, mensaje de texto, cinco días antes de su primera cuota.

Para clientes en el histórico en mora se le notificara cinco días antes de que se le acumule una segunda cuota, recomendado el pago urgente para evitar situaciones legales que puede iniciar empresa.

- **Etapa Administrativa con aviso a deudores**

Toda obligación vencida entre 30 y 60 días de mora será notificada de manera escrita al deudor.

- **Etapa pre jurídica**

Si la gestión de cobro en los créditos de más de 60 días no dio respuesta satisfactoria, se procederá a remitir el caso a los abogados.

- **Etapa Jurídica**

Si no existió una solución en un lapso de 90 días, la obligación se judicializará a través de abogados externos contratados para el efecto de la misma.

**Aclaración:** Todos los gastos que ocasione el proceso de cobro jurídico, estarán a cargo del deudor.

### **Artículo 9. Acuerdos de pago**

Al momento de llegar a un acuerdo de pago el mismo quedará establecido en un acta la cual debe cumplirse de manera establecida.

### **Artículo 10. Reestructuraciones**

Se entiende por reestructuración la acción de modificar las cláusulas convenidas

en un inicio de la venta a crédito a fin de sanear la deuda vencida.

### **Artículo 11. Sanciones**

El incumplimiento de las obligaciones establecidas en el acuerdo, negociación o renegociación, será razón suficiente para iniciar el cobro a los deudores o en su defecto para remitir el caso a cobro jurídico.

### **Artículo 12. Castigo de cartera**

- Cuando acabado el proceso jurídico este demuestre su irrecuperabilidad total.
- Desde el cobro administrativo sin necesidad de haber sido enviado a cobro jurídico siempre y cuando se hayan agotado todos los recursos e instancias:
  - ✓ Por consideraciones del monto y antigüedad de la deuda.
  - ✓ Por la incapacidad de pago comprobada por el deudor.
  - ✓ Por la ausencia total del deudor.

### **Artículo 13. Valor de devolución**

De acuerdo a la ley si el cliente no pudiese pagar a deuda este deberá devolver el vehículo a la empresa para subsanar su deuda, la empresa se comprometerá a devolver el valor del bien enajenado una vez que este sea puesto a la venta.

En el caso de que el vehículo retirado al cliente no sea vendido en un plazo máximo de 30 días laborales, la empresa deberá asumir la devolución total al cliente.

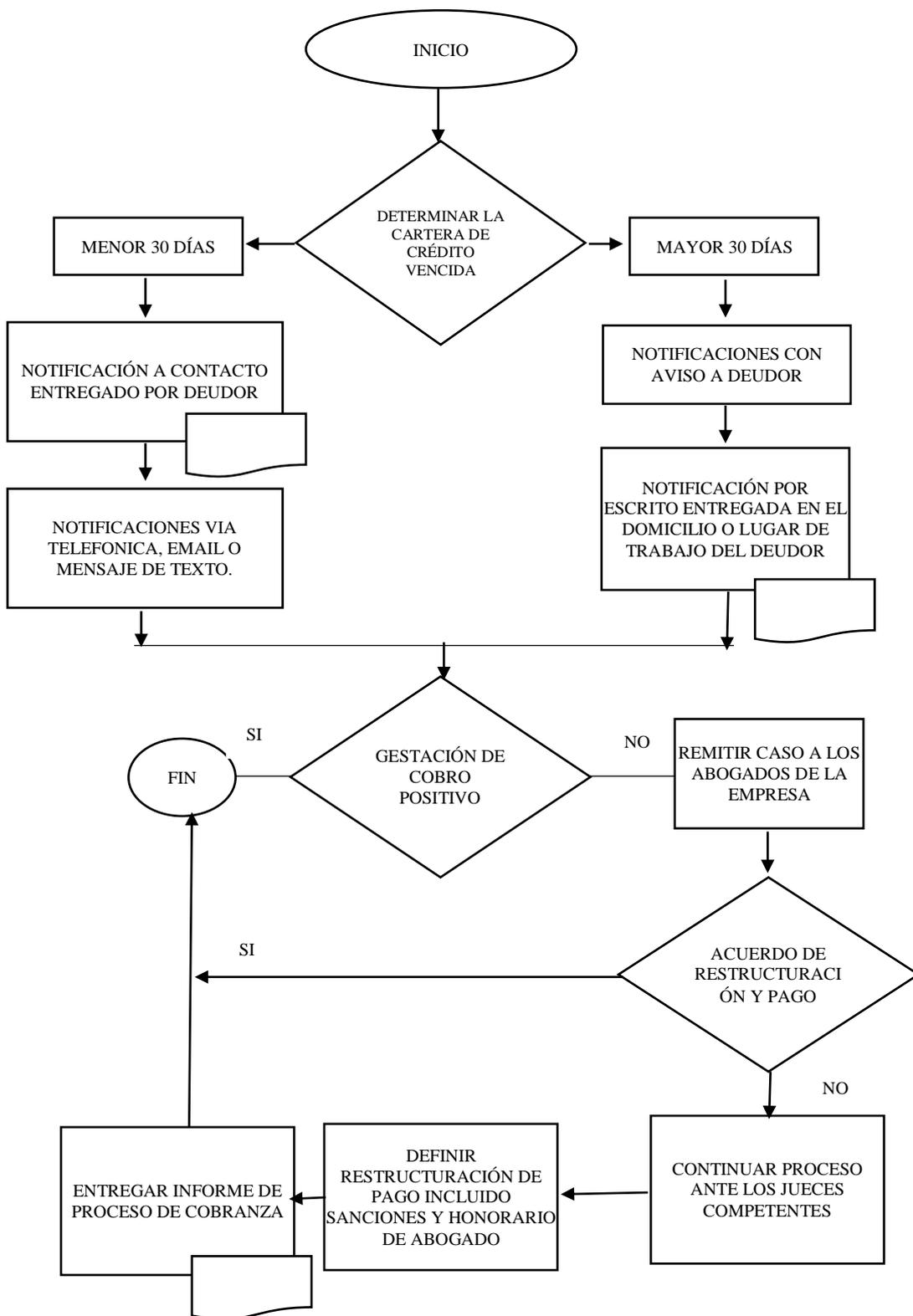
#### **Artículo 14. Actualización central de riesgo**

La casa comercial se encargara de actualizar los datos en archivos de la central de riesgos a fin de cumplir con sus deberes con el estado y otras entidades.

#### **Artículo 15. Informes del proceso de cobranza**

Mensualmente el encargado de cobranza presentará al gerente un informe de cartera en mora junto con la gestión o avance realizado en cada caso.

## FLUJO DE PROCESO DE COBRANZAS SEGÚN EL REGLAMENTO PROPUESTO



**Gráfico N°. 25 Flujo De Proceso de Cobranzas Según el Reglamento Propuesto**  
 Elaborado por: Fiallos, D. (2015)

## MATRIZ DE SEGUIMIENTO Y CONTROL

Tabla N°. 30 MATRIZ DE SEGUIMIENTO Y CONTROL		
CUENTA	ALCANCE ACTUAL	OBJETIVO MENSUAL
<b>INGRESOS</b>		
<b>Ventas contado</b>	<b>16,24%</b>	<b>25,00%</b>
<b>Ventas crédito</b>	<b>83,76%</b>	<b>75,00%</b>
<b>3 meses</b>	2,00%	5,00%
<b>6 y 9 meses</b>	2,00%	5,00%
<b>12 meses</b>	78,76%	65,00%
<b>24 meses</b>	1,00%	0,00%
<b>Recuperación de cartera</b>	30,00%	45%
<b>EGRESOS</b>		
<b>Servicios básicos</b>	6,26%	6,26%
<b>Sueldos administrativos</b>	44,61%	40,00%
<b>Sueldos ventas</b>	24,28%	24,28%
<b>Comisión en ventas</b>	3,57%	5,00%

**Fuente:** Estados Financieros Automotores Cumandá

**Elaborado Por:** Fiallos, D. (2015)

### 5. ANÁLISIS DE INDICADORES

La matriz de seguimiento y control está basada en los alcances que se obtuvo en el estado de resultados, en este se identificó como indicador principal las ventas ha contado y las ventas a crédito:

$$\text{Ventas de contado} = 16,24\%$$

Las ventas de contado son del 16.24% del total de ingresos que percibe la empresa por concepto de venta de vehículos, lo que sería un valor demasiado bajo que podría incidir en la falta de liquidez empresarial, proponiendo que mensualmente las ventas de contado sean del 25% y que este valor sea a consideración del gerente para que se lo vaya incrementando en una escala porcentual baja.

$$\text{Ventas a credito} = 83.76\%$$

Las ventas a crédito equivalen actualmente al 83.76% el cual es muy elevado, poniendo a consideración disminuir las ventas a crédito en 8.76% es decir, mantener mensualmente ventas a crédito en un 75% ayudando a la liquidez y previniendo el riesgo crediticio; de la misma manera este indicador debería ser considerado por el gerente para su disminución mensual en relación directa con las ventas al contado.

En este mismo contexto; dentro de las ventas a crédito se tiene una cartera que esta diversificada de la siguiente manera:

**Tabla N°. 31 Diversificación actual de ventas a crédito**

<b>Ventas crédito</b>	<b>83,76%</b>
<b>3 meses</b>	2,00%
<b>6 y 9 meses</b>	2,00%
<b>12 meses</b>	78,76%
<b>24 meses</b>	1,00%

**Fuente:** Estados Financieros Automotores Cumandá

**Elaborado Por:** Fiallos, D. (2015)

Proponiendo que se diversifique aún más la cartera y que las ventas sean máximo a 12 meses, así:

**Tabla N°. 32 Diversificación propuesta de ventas a crédito**

<b>Ventas crédito</b>	<b>75,00%</b>
<b>3 meses</b>	5,00%
<b>6 y 9 meses</b>	5,00%
<b>12 meses</b>	65,00%
<b>24 meses</b>	0,00%

**Fuente:** Estados Financieros Automotores Cumandá

**Elaborado Por:** Fiallos, D. (2015)

Se observa que se propone una diversificación de cartera más aceptable, considerando la venta de vehículos a crédito a corto plazo, con ello se espera asegurar la recuperación de cartera de forma rápida y con menos riesgos.

Para el análisis de indicadores que se relacionan a la Liquidez, estos representan la prioridad en la empresa, y se espera prevenir con la planificación adecuada regido por los planteamientos de políticas y el reglamento interno para la recuperación de cartera; los indicadores a establecer son:

## INDICADORES FINANCIEROS

### Índice de liquidez

- Razón corriente

$$RAZON\ CORRIENTE = \frac{ACTIVOS\ CORRIENTE}{PASIVO\ CORRIENTE}$$

$$RAZON\ CORRIENTE = \frac{290.103,50}{164.146,97}$$

$$RAZON\ CORRIENTE = 1,77$$

El resultado del indicador es de 1,77 lo que indica que por cada \$1 en pasivos corrientes, se tiene \$1,77 de respaldo en cuentas de activo corriente; sin embargo este resultado no es acorde a la realidad de la empresa, porque dentro de la cuenta de los activos corrientes, se encuentran las cuentas por cobrar que corresponden al 57,57%

- Prueba ácida

$$PRUEBA\ ACIDA = \frac{ACTIVOS\ CORRIENTES - INVENTARIOS}{PASIVOS\ CORRIENTES}$$

$$PRUEBA\ ACIDA = \frac{290.103,50 - 66.964,28}{164.146,97}$$

$$PRUEBA\ ACIDA = 1,3593$$

El resultado es 1,36; que indica, que por cada \$1 en pasivos corrientes se tiene \$1,36 de respaldo en el activo corriente. Los indicadores presentados aparentemente son positivos y se puede cubrir con deudas a corto plazo, sin

embargo se pondrá en evidencia los siguientes números para poder realizar un análisis general de lo presentado.

- **Capital de trabajo**

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

$$\text{Capital de trabajo} = 290.107,50 - 164.146,97$$

$$\text{Capital de trabajo} = \mathbf{125.960,53}$$

Según los datos proporcionados por la empresa, expresan un capital de trabajo de \$125.960,53; lo que indica que existe liquidez para poder operar asertivamente, lo que no evidencia este indicador es que los activos corrientes están compuestos por las cuentas por cobrar y que superan el 50% del total de activos 000000.

- **Razón de endeudamiento:**

$$\text{Razón de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivos}}{\text{Activos}}$$

$$\text{Razón de Endeudamiento} = \frac{164.146,97}{301.717,94}$$

$$\text{Razón de Endeudamiento} = 0,5440 \times 100 = \mathbf{54,40\%}$$

La razón de endeudamiento es demasiado alta, y es similar al valor que puede obtener si comparamos la cartera de clientes en relación al total de activos, pues representa el 55,35% de cartera en crédito por recuperar.

**Tabla N°. 33 TABLERO DE INDICADORES**

<b>INDICADORES FINANCIEROS</b>		
<b>INDICADOR</b>	<b>UTILIDAD</b>	<b>FORMULA</b>
<b>RAZÓN CORRIENTE</b>	Este indicador mide las disponibilidades actuales de la empresa para atender las obligaciones existentes en la fecha de emisión de los estados financieros que se están analizando.	$\text{ACTIVO CORRIENTE} / \text{PASIVO CORRIENTE}$
<b>PRUEBA ACIDA</b>	Al no incluir el valor de los inventarios poseídos por la empresa, este indicador señala con mayor precisión las disponibilidades inmediatas para el pago de deudas a corto plazo.	$(\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIOS}) / \text{PASIVO CORRIENTE}$
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	Aunque este resultado no es propiamente un indicador, pues no se expresa como una razón, complementa la interpretación de la "razón corriente" al expresar en pesos lo que este representa como una relación.	$\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}$
<b>INTERVALO BÁSICO DEFENSIVO</b>	Es una medida de liquidez general, implementada para calcular el número de días durante los cuales una empresa podría operar con sus activos líquidos actuales, sin ninguna clase de ingreso proveniente de ventas u otras fuentes.	$(\text{EFECTIVO} + \text{INVERSIONES TEMPORALES} + \text{CUENTAS POR COBRAR}) / (\text{COSTO DE VENTAS} + \text{GASTOS GENERALES}) / 365$
<b>NUMERO DE VECES QUE SE GANA INTERÉS</b>	Este indicador señala la relación que existe entre las utilidades generadas por la compañía y los costos y gastos financieros en que incurre, como consecuencia de los pasivos a corto y largo plazo.	$\text{UTILIDAD ANTES DE INTERÉS E IMPUESTOS} / \text{INTERÉS Y GASTOS FINANCIEROS}$
<b>ROTACIÓN DE CARTERA</b>	Establece el número de veces que las cuentas por cobrar retornan, en promedio, en un período determinado. Normalmente, el factor "ventas" debería corresponder a las ventas a crédito, pero como este valor no se encuentra siempre disponible para el analista, se acepta tomar las ventas totales de la compañía, sin importar si han sido de contado o a crédito.	$\text{VENTAS} / \text{CUENTAS POR COBRAR}$

**Elaborado por:** Fiallos, D. (2015)

## **6. EVALUACIÓN Y MONITOREO**

Para la evaluación y el monitoreo de la propuesta es conveniente aplicar y estar pendiente periódicamente a los indicadores propuestos en el tablero, pues estos ayudaran y darán a conocer si la propuesta incorporada y socializada permitirá resolver los problemas de la empresa.

Para el monitoreo, el gerente de la empresa deberá designar a la persona que velara por el cumplimiento de las políticas y objetivos planteados, así como, realizara un control de lo propuesta debiendo elaborar un informe de resultados mínimo trimestralmente, evidenciando si existe resultados o se tiene que modificar los documentos de control para un análisis y planificación crediticia adecuado.

### **6.7. ADMINISTRACIÓN DE LA PROPUESTA**

Para la administración de la propuesta es necesario primeramente socializar con todos quienes conforman Automotores Cumandá, después de este aspectos es responsabilidad de la alta gerencia hacer cumplir con lo presentado para con ello poder alcanzar resultados organizacionales y económicos. Previendo que se eleve la cartera de crédito, se eleve el riesgo crediticio y este afecte a la liquidez de la empresa; a su vez es la gerencia quien tiene la potestad de designar con documento escrito para constancia, a la persona que se encargaría de llevar acabo la propuesta así como la de presentar informes de resultados alcanzados cada cierto periodo.

### **6.8. EVALUACIÓN DE LA PROPUESTA**

Para la evaluación de la propuesta se puede trabajar bajo las siguientes preguntas que guiaran hacia una evaluación adecuada de la propuesta; cabe mencionar que la propuesta debe ser evaluada por quien la administra cada cierto periodo de tiempo para observar resultados:

<b>Tabla N°. 34 Evaluación de la propuesta</b>	
<b>1.- ¿Quiénes solicitan evaluar?</b>	El tutor de la investigación, los calificadores designados, con ello orientan su desarrollo.
<b>2.- ¿Por qué evaluar?</b>	Para que este sea socializado de una manera adecuada y tenga el alcance deseado por la empresa.
<b>3.- ¿Para qué evaluar?</b>	Para conocer si la propuesta presentada contribuirá a resolver el problema evidenciado.
<b>4.- ¿Qué evaluar?</b>	El análisis y planificación crediticia propuesta.
<b>5.- ¿Quién evalúa?</b>	Los calificadores del tema de investigación y el gerente sobre la aplicabilidad de la propuesta.
<b>6.- ¿Cuándo evaluar?</b>	Al momento de la utilización de la propuesta por parte Automotores Cumandá y en el momento de la defensa de la tesis de grado.
<b>7.- ¿Cómo evaluar?</b>	Con preguntas que contesten la realidad en la aplicación del análisis y planificación crediticia propuesta.
<b>8.- ¿Con qué evaluar?</b>	Con cuestionarios o entrevistas dirigido al gerente, jefe financiero y contador de la empresa. Con revisión permanente de los registros contables y financieros donde se registren los la cartera de los clientes.

**Elaborado por:** Fiallos, D. (2015)

## BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, F. (2010). Fundamentacion Filosofica. Ambato, Ecuador: Universidad Tecnica de Ambato.
- Aguirre, M. (2001). Procesos Empresariales Financieros.
- Almea, A. (2006). Contabilidad, Auditoria y Finanzas.
- Almeida López, M. G. (2012). Marketing Viral y la Promoción de Nuevos Productos de la Fábrica de Calzado Cass en la Ciudad de Ambato. Amabato: UTA.
- Altamirano Villacres, P. P. (2011). El riesgo crediticio y su influencia en la Liquidez de la Cooperativa Ahorro y credito Union Popular en el periodo 2007-2010. Ambato: UTA.
- Altamirano, P. (2011). El Riesgo Crediticio y su influencia en la liquidez de la coopertiva Union Popular. Ambato: Ecuador.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2008). Constitucion de la República del Ecuador. Montecristi.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2014). Código de comercio. Quito: Registro Oficial Suplemento 1202 de 20-ago-1960.
- Banco Central de Uruguay. (1999). Administracion de riesgos. Uruguay: BCU.
- Benalcazar, J. (2009). Analisis Financiero. Bogota.
- Beraun Barrantes, F. (2008). EL PARADIGMA CRITICO . Obtenido de <http://faustinoberaunbarrantes.blogspot.com/2008/05/el-paradigma-critico.html>
- Bolsa Boliviana de Valores. (2014). Indices de endeudamiento. Bolivar, La Paz: Bolsa Boliviana de Valores.
- Brown, E. (2012). Telaraña de deuda. Colombia: Penguin Random House Grupo Editoria.
- Cañabate Pozo, R. (2004). La fusión de Cajas de Ahorros. Mexico: Universidad Almería.
- Castaño, R. A., & González González, H. (2011). Ideas económicas mínimas. Madrid: ECOE EDICIONES,.
- Checkley, K. (2003). Manual para el análisis del riesgo de crédito. España:

Gestión 2000.

- Cisneros, H., & Mujica, E. (2009). Alternativas Para Financiamiento E Inversion en Ambitos de Pobreza Rural. Madrid: International Potato Center.
- Coss Bu, R. (1981). Análisis y evaluación de proyectos de inversión. Mexico: Editorial Limusa.
- Elisondo, A. (2003). Medición integral del riesgo de crédito. Madrid: Editorial Limusa.
- Escribano Ruiz, G. (2008). GESTIÓN FINANCIERA. Madrid: Editorial Paraninfo.
- Estupiñán Gaitán, O. (2006). Análisis financiero y de gestión. Madrid: Ecoe Ediciones.
- Fernández Laviada, A. (2007). La gestión del riesgo operacional: de la teoría a su aplicación. Madrid: Ed. Universidad de Cantabria.
- Fique Pinto, L. F. (2006). Vivienda Social. Colombia: Univ. Nacional .
- Flores, M. (2013). Administracion del riesgo operativo en las operaciones de credito de primer piso instrumentadas por la Corporacion Financiera Nacional. Cuenca: Universidad Andina Simon Bolivar.
- Fonseca Luna, O. (2008). Vademecum Contralor. Madrid: IICO.
- Font, À. (2006). Microcréditos. Mexico: Icaria Editorial.
- Gironela, E. (2005). El apalancamiento financiero. Francia: Revista de Contabilidad y Direccion-Universidad Pompeu Fabra.
- Gitman, L. J., & Núñez Ramos, E. (2003). Principios de administración financiera. Madrid: Pearson Educación.
- Gómez Ansón, S. (1998). El mercado de control corporativo. Madrid: Universidad de Oviedo.
- González Urteaga, A. (2013). Liquidez, volatilidad estocástica y saltos. Mexico: Ed. Universidad de Cantabria.
- Hernández, R., & Mendoza, P. (2008). El matrimonio Cuantitativo-cualitativo: el paradigma mixto. 6to. Congreso de Investigación en Sexología. Tbasco: Universidad Juarez Autónoma de Tabasco.
- IICA-CIRA - Colombia. (2009). Organización administrativa del sector agropecuario de Colombia. Tomo III. Colombia: IICA Biblioteca

- Venezuela.
- IICA-CIRCA. (1996). Organizacion Administrativa del Sector Agropecuario de Colombia. Bogota: IICA Biblioteca Venezuela.
- Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. (2014). ¿Hay Justicia para los Derechos Económicos, Sociales y Culturales? Mexico: UNA.
- Instituto Nacional de Contadores Públicos. (2012). Principales indicadores financieros y de gestión. Colombia: INCP-Colombia.
- Iza Aguagallo, N. d. (2014). Estrategias del Marketing Viral y su Incidencia en la Imagen Corporativa de “TATIS RECEPCIONES” de la ciudad de Ambato. Ambato: UTA.
- Krugman, P. R., & Wells, R. (2007). Introducción a la Economía. Macroeconomía. España: Reverte.
- Lacalle Calderón, M. (2008). Microcréditos y pobreza: de un sueño al Nobel de la Paz. Madrid: Ediciones Turpial, S.A.
- Lema, M. (2013). Reestructuración de los procesos actuales en el análisis de créditos de la Cooperativa la Merced para mejorar los niveles de productividad y cartera vencida. Ambato: Universidad Católica del Ecuador.
- Levin, D. (2006). Estadística Descriptiva. Distrito Federal.
- Ley de la Economía Popular y Solidaria. (2013). Economía Solidaria. Obtenido de MIES:  
[http://www.economiasolidaria.org/files/Ley\\_de\\_la\\_economia\\_popular\\_y\\_solidaria\\_ecuador.pdf](http://www.economiasolidaria.org/files/Ley_de_la_economia_popular_y_solidaria_ecuador.pdf)
- Ley del Consumidor. (13 de Octubre de 2011). Lexis. Obtenido de <http://www.scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/03/Ley-Org%20A1nica-de-Defensa-del-Consumidor.pdf>
- Llamas Pombo, E. (2006). Estudios de derecho de obligaciones. Mexico: La ley.
- Mancilla, A. (2009). Análisis Financiero. Buenos Aires.
- Mantilla, M. (2010). Fundamentación ontológica. Ambato, Ecuador: Universidad Técnica de Ambato.
- Medina Bonilla, D. F. (2013). El Marketing Viral y el Posicionamiento en el

- Mercado de la Empresa Molinos Miraflores de la ciudad de Ambato. Ambato: UTA. Recuperado el 10 de 01 de 2015
- Méndez González, G., & Aguado Franco, J. C. (2006). La gestión financiera de las empresas. Madrid: Editorial Paraninfo.
- Mendez, R. (2006). Estadística par Colegios y Universidades. Buenos Aires.
- Mercedes Barreno, A. M. (2009). PLAN DE RIESGO CREDITICIO PARA DISMINUIR LA MOROSIDAD DE LOS CLOENTES EN LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "FERNANDO DAQUILEMA" DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA DURANTE EN AÑO 2009. Riobamba: Universidad Estatal Bolivar.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería El Salvador, IICA. (2014). Perfil del distrito Zapotitán. Volumen V. Determinantes del crédito agropecuario. Venezuela: IICA Biblioteca Venezuela.
- Monzón Graupera, J. A. (2009). Análisis de liquidez, endeudamiento y valor. Madrid: Editorial UOC.
- Morales Murgueitio, M. F. (2010). El control Interno y su impacto en la liquidez de la camara de comercio de Ambato durante el año 2010. Ambato: UTA.
- Nieto Machado, B. (2007). Credito de Fomento Agropecuario. Mexico: IICA Biblioteca Venezuela.
- Okuda, M. (2005). Metodos de investigacion cualitativos: triangulación. Revista Colombiana de Psiquiatria, XXXIV(1), 121.
- Orellana, M. (1998). Glosario Internacional Para El Traductor (empat.). Chile: Glosario Internacional Para El Traductor (empat.).
- Oriol Amat, J. T. (2002). Casos prácticos de análisis del riesgo de crédito. España: Gestión 2000.
- Paredes Vega, V. H. (2012). RECUPERACIÓN DE CARTERA VENCIDA PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA: LAVANDERÍA Y TINTORERÍA LAVACLASSIC EN LA CIUDAD DE PELILEO. Ambato: UTA.
- Puente Moncayo, D. L. (2010). Gestión de riesgo de crédito en Mutualista Pichincha, modelo de perdida de esperada para la cartera hipotecaria de vivienda. Riobamba: Escuela Politecnica del Ejercito.

- Ramirez Solano, E. (2007). Moneda, Banca y Mercados Financieros/. Madrid: Pearson Educación.
- Rangel, A. (2009). Sistema de Planificación Financiera para la empresa MetroCar en la ciudad de Babahoyo, provincia de Los Ríos . Babahoyo.
- Robledo de Dios, T. (2009). Administrativos de la Universidad de la Laguna. Temario. Volumen II. España: AD-Eduforma.
- Rojas Soriano, R. (2002). Investigación Social teoría y praxis. México D.F.: Plaza y Valdés S.A.
- Rubio Domínguez, P. (2006). Manual de análisis financiero. Madrid: Juan Carlos Martínez Coll.
- Samaniego Medina, R. (2007). El riesgo de crédito en el marco del acuerdo. Madrid: Delta Publicaciones.
- Sanchez Gomes, M. G. (2008). Cuantificación y generación de valor en la cadena de suministro extendida. Blanco editores.
- Spencer, M. H. (1993). Economía contemporánea. Madrid: Reverte.
- Taylor, E. (2011). Guía para la administración del riesgo. Bogotá: Departamento administrativo de la función pública.
- Terreno, F. (2004). Empresas Solvencia y Crecimiento.
- Toledo, H. (2007). Análisis Financiero. DF México.
- Universidad de los Andes. (2014). Indicadores financieros y su interpretación. Venezuela: Universidad de los Andes, Escuela de Economía.
- Universidad de Valencia. (2000). Capítulo 4. Búsqueda y Revisión de la bibliografía. España: UV.
- Universidad Nacional Abierta y a Distancia. (2013). Lección 11- Indicadores de liquidez. Colombia: Universidad Nacional Abierta y a Distancia - Colombia.
- Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (2002). Fundamentos de administración financiera. México: Pearson Educación.

# ANEXOS

### Anexo 1 Check List

Nº	PREGUNTA	Si	No	observación
1	¿En la empresa se han establecido políticas adecuadas para que minimizar el riesgo crediticio?			
2	¿La implementación de políticas y un plan de control de riesgo de crédito mejoraran la liquidez de la empresa?			
3	¿El personal de cobranzas realiza adecuadamente sus funciones?			
4	¿Se le informa al cliente que la fecha de pago está por llegar?			
5	¿La empresa brinda facilidades para que el cliente pueda cubrir la deuda?			
6	¿La empresa cuenta con el personal debidamente capacitado para atender a los clientes?			
7	¿La empresa cuenta con el personal adecuado para realizar las actividades específicas?			
8	¿Los estados financieros son analizados en períodos mensuales para la toma de decisiones?			
9	¿Considera que el riesgo crediticio influye en la liquidez de la			

	empresa?			
<b>10</b>	¿Se examina la liquidez de la Empresa al final de cada periodo contable?			
<b>11</b>	¿El personal de la empresa se encuentra capacitado para realizar actividades en mejora del riesgo de crédito?			
<b>12</b>	¿Existen límites para emitir créditos?			
<b>13</b>	¿Existe un perfil del cliente para el cual deba emitir créditos?			
<b>14</b>	¿Los clientes están de acuerdo con las políticas de la empresa?			
<b>15</b>	¿La empresa da un seguimiento adecuado a sus clientes?			

**Elaborado por:** Fiallos, D. (2015)

## Anexo 2 Entrevista a administrativos



### ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTE DE LA EMPRESA AUTOMOTORES CUMANDÁ.

#### PREGUNTAS

- 1.- ¿Existe riesgo de crédito en Automotores Cumandá?
- 2.- ¿Considera que se desarrolla actividades para minimizar el riesgo crediticio?
- 3.- ¿Considera que debe determinar políticas para minimizar el riesgo crediticio?
- 4.- ¿Cuál es el nivel actual de riesgo que existe en la empresa?
- 5.- ¿La empresa lleva ordenada y claramente los documentos de los clientes?
- 6.- ¿Cuáles han sido los efectos del riesgo de crédito?
- 7.- ¿Considera Ud. que una cartera vencida elevada genera iliquidez en la empresa?
- 8.- ¿La liquidez de la empresa cumple con los objetivos financieros trazados?
- 9.- ¿Cuenta la empresa con métodos y documentos adecuados que permitan recolectar la información de los clientes?
- 10.- ¿Considera usted una posible solución para mantener la liquidez en la empresa?

### Anexo 3 Encuesta a vendedores



#### ENCUESTA DIRIGIDA AL PERSONAL DE VENTAS DE LA EMPRESA AUTOMOTORES CUMANDÁ.

1. ¿Cómo son las políticas que la empresa ha establecido para minimizar el riesgo de crédito?

OPCIÓN	RESPUESTA
Adecuadas	
Buenas	
Regulares	
Malas	

2. ¿Considera necesario la implementación de políticas para el control de riesgo de crédito?

OPCIÓN	RESPUESTA
SI	
NO	

3. ¿Brinda usted la atención adecuada para una venta a crédito?

OPCIÓN	RESPUESTA
SI	
NO	

4. ¿La capacitación en atención al cliente recibida es?

OPCIÓN	RESPUESTA
Muy buena	
Buena	
Regular	
Mala	

**5. ¿Se realizan reportes de ventas mensuales para cumplimiento de objetivos financieros?**

<b>OPCIÓN</b>	<b>RESPUESTA</b>
<b>SI</b>	
<b>NO</b>	

**6. ¿Conoce Ud. si la empresa ha definido un perfil del cliente para emitir créditos?**

<b>OPCIÓN</b>	<b>RESPUESTA</b>
<b>SI</b>	
<b>NO</b>	

## Anexo 4 RUC



Desconectado

### Búsqueda de Contribuyentes / Información del Contribuyente

#### Información del Contribuyente

#### Autorización de Documentos

Fecha : 12-08-2015

Razón Social:	PEREZ VACA NATALIA DEL ROCIO
RUC:	1803880978001
Nombre Comercial:	AUTOMOTORES CUMANDA
Estado del Contribuyente en el RUC	Activo
Clase de Contribuyente	Otro
Tipo de Contribuyente	Persona Natural
Obligado a llevar Contabilidad	SI
Actividad Económica Principal	VENTA AL POR MENOR, COMISIÓN E INTERMEDIACIÓN DE VEHICULOS USADOS
Fecha de inicio de actividades	13-02-2012
Fecha de cese de actividades	
Fecha reinicio de actividades	
Fecha actualización	05-09-2014

#### Establecimientos registrados

## Anexo 5 Balance General 2014

PEREZ VACA NATALIA DEL ROCIO		Página: 1 de 6
BALANCE GENERAL		Hasta: 31/12/2014
CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA	
1.	Préstamos	
1.1.	ACTIVO CORRIENTE	
1.1.1.	DISPONIBLE	
1.1.1.01.	CAJA	
1.1.1.01.01	Caja General	49,243.21
=TOTAL=1.1.1.01.	CAJA	<u>49,243.21</u>
1.1.1.02.	BANCOS	
1.1.1.02.02	Banco del Pichinda	1,137.54
=TOTAL=1.1.1.02.	BANCOS	<u>1,137.54</u>
1.1.1.03.	INVERSIONES CORRIENTES	
=TOTAL=1.1.1.03.	INVERSIONES CORRIENTES	<u>0.00</u>
1.1.2.	EXIGIBLE	
1.1.2.01.	CLIENTES Y CUENTAS POR COBRAR	
1.1.2.01.01	Clientes	168,701.42
1.1.2.01.99	(-) Provisión Cuentas Incobrables	-1,687.01
=TOTAL=1.1.2.01.	CLIENTES Y CUENTAS POR COBRAR	<u>167,014.41</u>
1.1.2.02.	CREDITO TRIBUTARIO IVA	
1.1.2.02.01	IVA Pagado	3,394.64
=TOTAL=1.1.2.02.	CREDITO TRIBUTARIO IVA	<u>3,394.64</u>
1.1.2.03.	CREDITO TRIBUTARIO RENTA	
1.1.2.03.01	Anticipo Impuesto Renta	2,349.42
=TOTAL=1.1.2.03.	CREDITO TRIBUTARIO RENTA	<u>2,349.42</u>
1.1.2.04.	PRÉSTAMOS A EMPLEADOS	
=TOTAL=1.1.2.04.	PRÉSTAMOS A EMPLEADOS	<u>0.00</u>
1.1.2.05.	ANTICIPO EMPLEADOS	
=TOTAL=1.1.2.05.	ANTICIPO EMPLEADOS	<u>0.00</u>
1.1.3.	REALIZABLE	
1.1.3.01.	INVENTARIO PARA LA VENTA	
1.1.3.01.01	Inventario Mazda	35,714.28
1.1.3.01.07	Inventario Hyundai	31,250.00
=TOTAL=1.1.3.01.	INVENTARIO PARA LA VENTA	<u>66,964.28</u>
1.1.3.02.	INVENTARIO DE CONSUMO	

**PEREZ VACA NATALIA DEL ROCIO**  
**BALANCE GENERAL**

Hasta: 31/12/2014

Página: 2 de 6

Fecha: 17/01/2015

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA		
=TOTAL=1.1.3.02.	INVENTARIO DE CONSUMO		0.00
1.1.4.	PAGOS ANTICIPADOS		
1.1.4.01.	PAGOS ANTICIPADOS		
=TOTAL=1.1.4.01.	PAGOS ANTICIPADOS		0.00
1.1.5.	OTROS ACTIVOS CORRIENTES		
1.1.5.01.	OTROS ACTIVOS CORRIENTES		
=TOTAL=1.1.5.01.	OTROS ACTIVOS CORRIENTES		0.00
1.2.	ACTIVO FIJO		
1.2.1.	NO DEPRECIABLES		
1.2.1.01.	TERRENOS		
=TOTAL=1.2.1.01.	TERRENOS		0.00
1.2.1.02.	CONSTRUCCIONES EN CURSO		
=TOTAL=1.2.1.02.	CONSTRUCCIONES EN CURSO		0.00
1.2.2.	DEPRECIABLES		
1.2.2.01.	DEPRECIABLES		
1.2.2.01.01	Muebles y Enseres	6,506.16	
1.2.2.01.02	Equipos de oficina	2,189.29	
1.2.2.01.03	Equipos de Computo	7,598.79	
1.2.2.01.20	Dep Acum.Muebles y Enseres	-711.33	
1.2.2.01.21	Dep Acum Equipos de Oficina	-1,455.72	
1.2.2.01.23	Dep Acum Equipos de Computo	-2,512.75	
=TOTAL=1.2.2.01.	DEPRECIABLES		11,614.41
1.2.3.	INTANGIBLES		
1.3.	ACTIVO DIFERIDO		
1.3.1.	CARGOS DIFERIDOS		
1.3.1.01.	GASTOS DE CONSTITUCION		
=TOTAL=1.3.1.01.	GASTOS DE CONSTITUCION		0.00
1.3.1.02.	GASTOS DE INSTALACION		
=TOTAL=1.3.1.02.	GASTOS DE INSTALACION		0.00
1.3.1.03.	SISTEMAS INFORMATICOS		
=TOTAL=1.3.1.03.	SISTEMAS INFORMATICOS		0.00
1.4.	ACTIVOS A LARGO PLAZO		
1.4.1.	INVERSIONES A LARGO PLAZO		

**PEREZ VACA NATALIA DEL ROCIO**  
**BALANCE GENERAL** Hasta: 31/12/2014

Página: 3 de 6  
 Fecha: 17/04/2015

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA		
1.4.1.01.	INVERSIONES A LARGO PLAZO		
=TOTAL=1.4.1.01.	INVERSIONES A LARGO PLAZO		0.00
1.4.2.	CLIENTES CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR A LARGO P		
1.4.2.01.	CLIENTES CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR A LARGO P		
=TOTAL=1.4.2.01.	CLIENTES CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR A LARGO P		0.00
1.4.3.	OTROS ACTIVOS A LARGO PLAZO		
1.4.3.01.	OTROS ACTIVOS A LARGO PLAZO		
=TOTAL=1.4.3.01.	OTROS ACTIVOS A LARGO PLAZO		0.00
<b>=TOTAL=1.</b>			<u><b>301,717.94</b></u>
<b>2.</b>	<b>PASIVO</b>		
2.1.	PASIVO CORRIENTE O CORTO PLAZO		
2.1.1.	PROVEEDORES RELACIONADOS		
2.1.1.01.	PROVEEDORES RELACIONADOS		
2.1.1.01.01	Proveedores	-79,751.52	
=TOTAL=2.1.1.01.	PROVEEDORES RELACIONADOS		<u>-79,751.52</u>
2.1.1.02.	PROVEEDORES NO RELACIONADOS		
=TOTAL=2.1.1.02.	PROVEEDORES NO RELACIONADOS		0.00
2.1.3.	ACREEDORES		
2.1.3.01.	ACREEDORES FINANCIEROS		
=TOTAL=2.1.3.01.	ACREEDORES FINANCIEROS		0.00
2.1.3.02.	ACREEDORES PATRIMONIALES		
2.1.3.02.02	Prestamos Bancarios	-67,702.74	
=TOTAL=2.1.3.02.	ACREEDORES PATRIMONIALES		<u>-67,702.74</u>
2.1.4.	OTRAS CUENTAS POR PAGAR RELACIONADOS LOCALES		
2.1.4.01.	ACREEDORES IESS		
2.1.4.01.01	XIII Sueldo por Pagar	-663.01	
2.1.4.01.02	XIV Sueldo por Pagar	-1,416.67	
2.1.4.01.04	Prestamos IESS por Pagar	-28.27	
2.1.4.01.05	Vacaciones por Pagar	-2,432.88	
=TOTAL=2.1.4.01.	ACREEDORES IESS		<u>-4,540.83</u>
2.1.4.02.	ACREEDORES LABORALES		
2.1.4.02.01	Nomina por Pagar	-6,786.14	
2.1.4.02.02	IESS por Pagar	-1,718.56	

**PEREZ VACA NATALIA DEL ROCIO**  
BALANCE GENERAL Hasta: 31/12/2014

Página: 4 de 6  
Fecha: 17/04/2015

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA		
=TOTAL=2.1.4.02.	ACREEDORES LABORALES		-8,504.76
2.1.4.03.	ACREEDORES FISCALES		
2.1.4.03.01	Retencion Fuente	-1,722.19	
2.1.4.03.02	Retencion Iva	-1,924.99	
=TOTAL=2.1.4.03.	ACREEDORES FISCALES		-3,647.18
2.1.5.	OTRAS CUENTAS POR PAGAR RELACIONADOS DEL EXTERIOR		
2.1.5.01.	OTRAS CUENTAS POR PAGAR RELACIONADOS DEL EXTERIOR		
=TOTAL=2.1.5.01.	OTRAS CUENTAS POR PAGAR RELACIONADOS DEL EXTERIOR		0.00
2.1.6.	OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO RELACIONADOS LOCALES		
2.1.6.01.	ACREEDORES VARIOS		
=TOTAL=2.1.6.01.	ACREEDORES VARIOS		0.00
2.1.9.	OTROS PASIVOS CORRIENTES		
2.1.9.01.	CREDITO MUTUO		
=TOTAL=2.1.9.01.	CREDITO MUTUO		0.00
2.1.9.02.	OBLIGACIONES EMITIDAS CORTO PLAZO		
=TOTAL=2.1.9.02.	OBLIGACIONES EMITIDAS CORTO PLAZO		0.00
2.1.9.03.	PROVISIONES		
=TOTAL=2.1.9.03.	PROVISIONES		0.00
2.2.	PASIVO NO CORRIENTE O A LARGO PLAZO		
2.2.1.	PROVEEDORES RELACIONADOS LARGO PLAZO		
2.2.1.01.	PROVEEDORES RELACIONADOS LOCALES LARGO PLAZO		
=TOTAL=2.2.1.01.	PROVEEDORES RELACIONADOS LOCALES LARGO PLAZO		0.00
2.2.1.02.	ACREEDORES FINANCIEROS LARGO PLAZO		
=TOTAL=2.2.1.02.	ACREEDORES FINANCIEROS LARGO PLAZO		0.00
2.2.1.03.	ACREEDORES PATRIMONIALES LARGO PLAZO		
=TOTAL=2.2.1.03.	ACREEDORES PATRIMONIALES LARGO PLAZO		0.00
2.2.2.	OTRAS CUENTAS POR PAGAR LARGO PLAZO		
2.2.2.01.	OTRAS CUENTAS POR PAGAR RELACIONADOS LARGO PLAZO		
=TOTAL=2.2.2.01.	OTRAS CUENTAS POR PAGAR RELACIONADOS LARGO PLAZO		0.00
2.2.2.02.	TRANSFERENCIA CASA MATRIZ DEL EXTERIOR A LARGO PLA		

PEREZ VACA NATALIA DEL ROCIO

BALANCE GENERAL

Hasta: 31/12/2014

Página: 5 de 6

Fecha: 17/01/2015

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA		
=TOTAL=2.2.2.02.	TRANSFERENCIA CASA MATRIZ DEL EXTERIOR A LARGO PLA		0.00
2.2.3.	OTROS PASIVOS A LARGO PLAZO		
2.2.3.01.	CREDITO MUTUO A LARGO PLAZO		
=TOTAL=2.2.3.01.	CREDITO MUTUO A LARGO PLAZO		0.00
2.2.3.02.	OBLIGACIONES EMITIDAS A LARGO PLAZO		
=TOTAL=2.2.3.02.	OBLIGACIONES EMITIDAS A LARGO PLAZO		0.00
2.2.3.03.	PROVISIONES A LARGO PLAZO		
=TOTAL=2.2.3.03.	PROVISIONES A LARGO PLAZO		0.00
2.3.	PASIVOS DIFERIDOS		
2.3.1.	PASIVOS DIFERIDOS		
2.3.1.01.	PASIVOS DIFERIDOS		
=TOTAL=2.3.1.01.	PASIVOS DIFERIDOS		0.00
=TOTAL=2.			-164,146.57
3.	PATRIMONIO		
3.1.	CAPITAL		
3.1.1.	CAPITAL SOCIAL		
3.1.1.01.	CAPITAL SOCIAL SUSCRITO		
3.1.1.01.01	Capital Pagado	-63,000.00	
=TOTAL=3.1.1.01.	CAPITAL SOCIAL SUSCRITO		-63,000.00
3.1.1.02.	CAPITAL SOCIAL NO PAGADO		
=TOTAL=3.1.1.02.	CAPITAL SOCIAL NO PAGADO		0.00
3.2.	RESERVA		
3.2.1.	RESERVAS		
3.2.1.01.	RESERVAS		
=TOTAL=3.2.1.01.	RESERVAS		0.00
3.2.1.02.	RESERVAS DE CAPITAL		
=TOTAL=3.2.1.02.	RESERVAS DE CAPITAL		0.00
3.3.	RESULTADOS		
3.3.1.	RESULTADOS		
3.3.1.01.	UTILIDADES		
=TOTAL=3.3.1.01.	UTILIDADES		0.00

PÉREZ VACA NATALIA DEL ROCIO  
BALANCE GENERAL Hasta: 31/12/2014

Página: 6 de 6  
Fecha: 17/04/2015

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA		
3.3.1.02.	PERDIDAS		
=TOTAL=3.3.1.02.	PERDIDAS	<u>0.00</u>	
=TOTAL=3.			<u>-63.000.00</u>
INGRESOS		<u>-231.587.79</u>	
EGRESOS		<u>157.416.78</u>	
TOTAL RESULTADO:			<u>-74.570.97</u>
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO:			<u>-301.717.94</u>



Fuente: Automotores Cumandá

## Anexo 6 Estado de Situación Financiera 2014

### PEREZ VACA NATALIA DEL ROCIO BALANCE DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Página: 1 de 4  
Fecha: 17/04/2015

Desde: 01/01/2014 Hasta: 31/12/2014

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA	
4.	INGRESOS	
4.1.	INGRESOS OPERACIONALES	
4.1.1.	VENTAS	
4.1.1.01.	VENTAS	
4.1.1.01.01	Ventas Mazda	-25,000.0000
4.1.1.01.35	Ventas Dispositivos Manper	-14,044.7200
=TOTAL=4.1.1.01.	VENTAS	<u>-39,044.7200</u>
4.1.1.02.	OTROS CARGOS EN VENTAS	
4.1.1.02.01	Comisiones en Ventas	-201,443.3200
=TOTAL=4.1.1.02.	OTROS CARGOS EN VENTAS	<u>-201,443.3200</u>
4.1.1.03.	DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES EN VENTA	
=TOTAL=4.1.1.03.	DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES EN VENTAS	<u>0.0000</u>
=TOTAL=4.1.1.	VENTAS	<u>-240,488.0400</u>
4.1.2.	COSTO DE VENTAS	
4.1.2.01.	COSTO DE VENTAS	
4.1.2.01.01	Costo de Ventas Gravadas 0%	22,321.4300
4.1.2.01.03	Costo de Ventas Dispositivos Manper	14,044.7200
=TOTAL=4.1.2.01.	COSTO DE VENTAS	<u>36,366.1500</u>
4.1.2.02.	RECARGOS EN COMPRAS	
=TOTAL=4.1.2.02.	RECARGOS EN COMPRAS	<u>0.0000</u>
4.1.2.03.	DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES EN COMPRA	
=TOTAL=4.1.2.03.	DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES EN COMPRAS	<u>0.0000</u>
=TOTAL=4.1.2.	COSTO DE VENTAS	<u>36,366.1500</u>
=TOTAL=4.1.	INGRESOS OPERACIONALES	<u>-204,121.8900</u>
4.2.	INGRESOS NO OPERACIONALES	
4.2.1.	INGRESOS NO OPERACIONALES	
4.2.1.01.	INGRESOS FINANCIEROS	
4.2.1.01.02	Intereses Ganados por Financiamiento CII	-27,865.8600
=TOTAL=4.2.1.01.	INGRESOS FINANCIEROS	<u>-27,865.8600</u>
4.2.1.02.	OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES	
=TOTAL=4.2.1.02.	OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES	<u>0.0000</u>

**PEREZ VACA NATALIA DEL ROCIO**  
**BALANCE DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

Página: 2 de 4

Fecha: 17/04/2015

Desde: 01/01/2014 Hasta: 31/12/2014

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA	
=TOTAL=4.2.1.	INGRESOS NO OPERACIONALES	-27,865.8600
=TOTAL=4.2.	INGRESOS NO OPERACIONALES	-27,865.8600
=TOTAL=4.	INGRESOS	-231,987.7500
5.	EGRESOS	
5.1.	COSTOS Y GASTOS	
5.1.1.	GASTOS	
=TOTAL=5.1.1.	GASTOS	0.0000
5.1.2.	GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	
5.1.2.01.	GASTO EN PERSONAL ADMINISTRATIVO Y	
5.1.2.01.01	Gasto Sueldos Adm	34,732.9400
5.1.2.01.02	Gasto Horas Extras Adm	3,197.6700
5.1.2.01.05	Gasto Uniformes Adm	339.5000
5.1.2.01.07	Gasto Decimo Tercer Sueldo Adm	3,160.8900
5.1.2.01.08	Gasto Decimo Cuarto Sueldo Adm	3,060.0000
5.1.2.01.09	Gasto Vacaciones Adm	1,580.4400
5.1.2.01.10	Gasto Alimentacion	2,325.0800
5.1.2.01.11	Gasto Fondo de Reserva Adm	2,132.7500
5.1.2.01.12	Gasto Aporte Patronal Adm	4,608.5700
5.1.2.01.21	Gasto Sueldos Ventas	12,183.5000
5.1.2.01.23	Gasto Comision Ventas	8,275.0000
5.1.2.01.24	Gasto Comisión Compras	133.9300
5.1.2.01.25	Gasto Uniformes Ventas	3,012.0000
5.1.2.01.27	Gasto Decimo Tercer Sueldo Ventas	1,704.8700
5.1.2.01.29	Gasto Vacaciones Ventas	852.4400
5.1.2.01.31	Gasto Fondo de Reserva Ventas	485.8900
5.1.2.01.32	Gasto Aporte Patronal Ventas	2,485.7100
=TOTAL=5.1.2.01.	GASTO EN PERSONAL ADMINISTRATIVO Y DE VENTAS	84,271.1700
5.1.2.02.	GASTO LOCAL E INSTALACIONES ADMINIS	
5.1.2.02.02	Gasto Depreciacion Muebles y Enseres	711.3300
5.1.2.02.03	Gasto Depreciacion Equipo de Oficina	1,455.7200
5.1.2.02.04	Gasto Depreciacion Equipo de Comput	2,512.7500
=TOTAL=5.1.2.02.	GASTO LOCAL E INSTALACIONES ADMINISTRATIVAS Y	4,679.8000
5.1.2.03.	GASTO GENERAL ADMINISTRATIVOS Y DE V	
5.1.2.03.01	Gasto Honorarios Profesionales y Dietas	9,201.4300
5.1.2.03.02	Gasto Suministros de Aseo y Limpieza	1,050.7500
5.1.2.03.03	Gasto Cafeteria	1,353.2700

**PEREZ VACA NATALIA DEL ROCIO**  
**BALANCE DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

Página: 3 de 4  
 Fecha: 17/04/2015

Desde: 01/01/2014 Hasta: 31/12/2014

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA	
5.1.2.03.04	Gasto Mantenimiento y Reparaciones	6,600.2200
5.1.2.03.05	Gasto Combustibles	2,607.8500
5.1.2.03.06	Gasto Promocion y Publicidad	6,235.5600
5.1.2.03.07	Gasto Suministros y Materiales	5,664.3700
5.1.2.03.08	Gasto Transporte	4.2300
5.1.2.03.11	Gasto Repuestos	6,071.1200
5.1.2.03.20	Gasto de Viáticos y Movilización	41.7900
5.1.2.03.21	Gasto Luz Eléctrica	2,751.9000
5.1.2.03.22	Gasto Agua Potable	450.7900
5.1.2.03.23	Gasto Telefonía y Telecomunicaciones	399.1600
5.1.2.03.28	Gastos trámites de matrículas	408.0000
5.1.2.03.29	Gasto refrigerios personal	36.1100
5.1.2.03.30	Gastos guías y encomiendas	108.1700
5.1.2.03.31	Gastos periódicos - revistas	338.8900
5.1.2.03.33	Gasto lavado de vehículos	2,508.7200
5.1.2.03.35	Gastos Herramientas y Accesorios	2,196.5800
5.1.2.03.42	Gasto Agua Purificada	12.2500
5.1.2.03.43	Mantenimiento de Equipo de Computo	1,477.2800
5.1.2.03.44	Publicaciones	367.0400
5.1.2.03.45	Atenciones Personal	1,576.4400
5.1.2.03.46	Atenciones Clientes	594.0500
5.1.2.03.47	Materiales y Accesorios	2,152.6600
5.1.2.03.49	Gasto Agasajo Navideño	550.0800
5.1.2.03.52	Mantenimiento Sistema Informatico	2,191.4100
=TOTAL=5.1.2.03.	GASTO GENERAL ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	<u>56,909.1200</u>
=TOTAL=5.1.2.	GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	<u>56,909.1200</u>
5.1.3.	OTROS GASTOS OPERATIVOS	
5.1.3.01.	OTROS GASTOS DEDUCIBLES	
5.1.3.01.04	Gasto Provisión Cuentas Incobrables	1,687.0100
=TOTAL=5.1.3.01.	OTROS GASTOS DEDUCIBLES	<u>1,687.0100</u>
5.1.3.02.	GASTOS NO DEDUCIBLES	
=TOTAL=5.1.3.02.	GASTOS NO DEDUCIBLES	<u>0.0000</u>
=TOTAL=5.1.3.	OTROS GASTOS OPERATIVOS	<u>1,687.0100</u>
=TOTAL=5.1.	COSTOS Y GASTOS	<u>147,547.1000</u>
5.2.	EGRESOS NO OPERACIONALES	
5.2.1.	EGRESOS NO OPERACIONALES	

**Perez Vaca Natalia del Rocío**  
**BALANCE DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

Página: 4 de 4  
 Fecha: 17/04/2018

Desde: 01/01/2014 Hasta: 31/12/2014

CODIGO	NOMBRE DE LA CUENTA		
5.2.1.01.	GASTOS FINANCIEROS		
5.2.1.01.01	Gasto Interes financieros LOCAL	9,593.9100	
5.2.1.01.03	Gasto por Servicios Bancarios	275.7700	
=TOTAL=5.2.1.01.	GASTOS FINANCIEROS	<u>9,869.6800</u>	
5.2.1.02.	OTROS GASTOS NO OPERACIONALES		
=TOTAL=5.2.1.02.	OTROS GASTOS NO OPERACIONALES	<u>0.0000</u>	
=TOTAL=5.2.1.	EGRESOS NO OPERACIONALES	<u>9,869.6800</u>	
=TOTAL=5.2.	EGRESOS NO OPERACIONALES	<u>9,869.6800</u>	
=TOTAL=5.	EGRESOS		<u>157,416.7800</u>
TOTAL RESULTADO:			<u>-74,570.9700</u>



Fuente: Automotores Cumandá

## Anexo 7 Formulario de crédito

Número de Solic.	
Fecha	

DATOS DEL CLIENTE



NOMBRE O RAZON SOCIAL			C.I.	TELEFONOS		FAX
ACTIVIDAD ECON.	RUC	TIPO DE VIVIENDA	CIUDAD	PROVINCIA	REFERENCIADO POR	
DIREC. DOMICILIO:			MAIL		TELEFONOS	CELULAR
DIREC. TRABAJO:						

REFERENCIAS BANCARIAS

BANCO	No. CUENTA	TIPO DE CUENTA	ANEXO

PRINCIPALES PROVEEDORES (NACIONALES)

EMPRESA	PRODUCTO	FORMA DE PAGO	PERSONAL DE CONTACTO	TELEFONO

PRINCIPALES CLIENTES

EMPRESA	PERSONAL DE CONTACTO	CARGO	TELEFONO	ANEXO

ADJUNTAR A LA SOLICITUD:

Copia CI-Copia de RUC-Declaracion a la renta ultimo año.

PARA SER LLENADO POR AUTOMOTORES CUMANDA:

FECHA	VENDEDOR	LINEA ASIGNADA	COND. DE PAGO			CALIFICACION

OBSERVACIONES:

---



---



---

## **Anexo 8 Contrato de prenda industrial**

**SEÑOR NOTARIO:** En el registro de escrituras públicas a su cargo sírvase insertar una de Contrato de Prenda Industrial Abierto al tenor de las cláusulas que a continuación se expresan:

**CLAUSULA PRIMERA: COMPARECIENTES.-** Comparecen a la celebración del presente contrato de **PRENDA INDUSTRIAL ABIERTO**, por una parte la señora NATALIA DEL ROCÍO PÉREZ VACA con C.C. 1803880978, domiciliada en la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua, en su calidad de **ACREEDOR PRENDARIO** y que en adelante se le podrá llamar simplemente el **ACREEDOR PRENDARIO**; por otra parte, por sus propios y personales derechos el (la) señor (a) \_\_\_\_\_ con C.C. \_\_\_\_\_, de estado civil \_\_\_\_\_, de profesión \_\_\_\_\_, domiciliado en la parroquia \_\_\_\_\_, ciudad de \_\_\_\_\_, cantón \_\_\_\_\_, provincia de \_\_\_\_\_, a quien en adelante se lo denominará simplemente como “**DEUDOR PRENDARIO**”; y por otra parte el (la) señor (a) \_\_\_\_\_ con C.C. \_\_\_\_\_, de estado civil \_\_\_\_\_, de profesión \_\_\_\_\_, domiciliado en la parroquia \_\_\_\_\_, ciudad de \_\_\_\_\_, cantón \_\_\_\_\_, provincia de \_\_\_\_\_, a quien en adelante y para efectos del presente contrato, se lo denominará como “**FIADORES SOLIDARIOS**”, quienes hallándose en capacidad civil para contratar y por lo mismo para contraer obligaciones, libre y voluntariamente tienen a bien celebrar el presente contrato de **PRENDA INDUSTRIAL ABIERTO** de conformidad con las cláusulas que a continuación se detallan:

**CLAUSULA PRIMERA: ANTECEDENTES.-** El **DEUDOR PRENDARIO** ha obtenido un crédito de la señora NATALIA DEL ROCÍO PÉREZ VACA, para la compra de un vehículo, por lo que, con el fin de garantizar el cumplimiento de todas las obligaciones pasadas, presentes o futuras, directas e indirectas, contractuales y extracontractuales, que haya contraído o que contraiga el (la) señor (a) \_\_\_\_\_, con la señora NATALIA DEL

ROCÍO PÉREZ VACA, las partes acuerdan celebrar el presente **CONTRATO DE PRENDA INDUSTRIAL ABIERTO**.

**CLAUSULA SEGUNDA: OBJETO DE LA PRENDA INDUSTRIAL.-** Con el objeto de garantizar el oportuno cumplimiento de todas las obligaciones pasadas, presentes o futuras, directas e indirectas, contractuales y extracontractuales, más los respectivos intereses, comisiones, derechos, impuestos, gastos y honorarios judiciales y extra judiciales que llegare a tener en el presente o futuro el **DEUDOR PRENDARIO**, constituye a favor y/o a la orden de la señora **NATALIA DEL ROCÍO PÉREZ VACA** la **PRIMERA Y PREFERENTE PRENDA INDUSTRIAL ABIERTA** sobre el vehículo de su propiedad, el mismo que tiene las siguientes características:

**MARCA:**

**COLOR:**

**CLASE:**

**MOTOR:**

**CHASIS:**

**MODELO:**

**AÑO FAB:**

**MATRICULADO:**

**AÑO DE MATRICULA:**

**PLACAS:**

**CLAUSULA TERCERA: DEFINICIONES.-** En el presente contrato se define a la palabra obligación u obligaciones, a él o los créditos, pasivos o deudas vencidas y por vencer, directas o indirectas, individuales o conjuntas, sean como obligados principales o como fiadores solidarios, fiadores avalistas, sea cual fuere el origen de las obligaciones que el **DEUDOR PRENDARIO**, mantenga a favor o a la orden del **ACREEDOR PRENDARIO**, hasta la fecha de la suscripción del presente contrato, así como todas aquellas obligaciones que en el futuro contraigan, individual o conjuntamente y que hayan sido solicitadas o requeridas por cuenta u orden del **DEUDOR PRENDARIO**, o por terceros autorizados o

avalados por ellos, directa o indirectamente.

**CLAUSULA CUARTA: DECLARACIÓN.-** El **DEUDOR PRENDARIO** declara que no pesan gravámenes de ninguna especie sobre el vehículo objeto de la **PRENDA INDUSTRIAL** que mediante este instrumento se perfecciona. Declara expresamente además, que no existe impedimento alguno que se oponga a la ejecución de este contrato y que la **PRENDA INDUSTRIAL** será extensiva a todos los aumentos y mejoras que reciba dicho bien.

El vehículo prendado permanecerá en poder del (la) señor (a) \_\_\_\_\_, quien declara que lo cuidará y conservará como corresponde, en el inmueble situado en la siguiente dirección: \_\_\_\_\_, de acuerdo a lo previsto en el Código de Comercio.

De igual manera el **DEUDOR PRENDARIO**, declara expresamente que el vehículo objeto de la **PRENDA**, en el caso de que sufriera deterioro alguno por el efecto del uso, manipulación, disposición o por cualquier otra causa, reemplazará o sustituirá las partes o piezas, por otro u otros de la calidad y características similares. Las partes nuevas que reemplacen a las anteriores, se entenderán automáticamente prendadas a favor del **ACREEDOR PRENDARIO**, en los términos y condiciones que este instrumento señalan.

En caso de incumplimiento de lo dispuesto en la presente cláusula, se sancionará al **DEUDOR PRENDARIO**, conforme lo tipificado en el artículo 592 del Código de Comercio y demás normas pertinentes.

**CLAUSULA QUINTA: DE LA VERIFICACIÓN.-** El **DEUDOR PRENDARIO** se obliga a permitir hacer la inspección del bien prendado en cualquier tiempo que el **ACREEDOR PRENDARIO** le solicite, a fin de verificar su estado de conservación, la integridad, como el hecho de que se encuentre en posesión y tenencia del **DEUDOR PRENDARIO**. En el caso de que el **DEUDOR PRENDARIO** no prestare las facilidades para verificar la existencia o

análisis de la prenda a las personas delegadas por el **ACREEDOR PRENDARIO**, éste podrá dar por vencido el plazo de las obligaciones garantizadas con este contrato de prenda y exigir el pago de las mismas. De la misma manera, en caso de que, el **DEUDOR PRENDARIO** cometiera las infracciones establecidas en el art. 592 del Código de Comercio, se aplicarán las sanciones correspondientes.

**CLAUSULA SEXTA: DE LOS SEGUROS.-** El **DEUDOR PRENDARIO** se obliga a asegurar el bien en contra de los riesgos que el **ACREEDOR PRENDARIO** estime necesario y renovar la póliza de seguro hasta que haya sido liberada la prenda. La póliza de seguros contratada deberá tener como beneficiario al **ACREEDOR PRENDARIO**, para lo cual, la póliza o pólizas y sus renovaciones deberán ser endosadas a la orden de la señora NATALIA DEL ROCÍO PÉREZ VACA.

Si el **DEUDOR PRENDARIO**, no cumpliera con este requisito, el **ACREEDOR PRENDARIO** se reserva el derecho de asegurar el bien objeto de la prenda a su favor, debiendo el **DEUDOR PRENDARIO** asumir todos los gastos que se originen en la obtención de la póliza, autorizando expresamente a la señora NATALIA DEL ROCÍO PÉREZ VACA, a cargar los valores de la póliza al crédito que a ese momento mantuviere el **DEUDOR PRENDARIO**.

En caso de siniestro del bien asegurado objeto de la **PRENDA INDUSTRIAL**, el **ACREEDOR PRENDARIO** cobrará directamente el seguro y el o los valores que reciba de los aseguradores, los mismos que los aplicarán en abono a cualquier obligación que mantuviere impaga. Si el seguro no llegara a contratarse, o si la compañía aseguradora no pagara o retardara o dificultara por cualquier motivo el cobro de la póliza o pólizas, el **ACREEDOR PRENDARIO** no tendrá responsabilidad alguna, siendo todos los riesgos y gastos por cuenta del **DEUDOR PRENDARIO**.

**CLAUSULA SÉPTIMA: SANEAMIENTO.-** El **DEUDOR PRENDARIO** declara que el bien objeto de la prenda se encuentra libre de todo gravamen, no obstante de ello, se obliga al saneamiento en los términos de la Ley y se responsabiliza por los vicios ocultos de dicho bien. Se obliga también a no vender, ni arrendar o disponer de cualquier forma del mismo, sin autorización escrita del **ACREEDOR PRENDARIO**.

**CLAUSULA OCTAVA: DEL VENCIMIENTO ANTICIPADO.-** Las partes convienen en que se dé por vencido el plazo de todas las obligaciones respaldadas por el presente contrato de **PRENDA INDUSTRIAL**, inclusive las obligaciones que no se encuentren vencidas y que a consecuencia de ello el **ACREEDOR PRENDARIO** pueda demandar el pago total de las obligaciones y sus accesorios que en este contrato se expresan, por la vía o acción judicial que estime más conveniente, en los siguientes casos:

1. Si el **DEUDOR PRENDARIO** se constituye en mora en el cumplimiento de sus obligaciones en favor y/o a la orden del **ACREEDOR PRENDARIO**, o violare de alguna forma lo establecido en este contrato, o si el bien prendado desapareciera o se deteriorara, fuera secuestrado, decomisado, embargado o limitado su dominio por terceros;
2. Si el **DEUDOR PRENDARIO** no cumpliera con el pago de los impuestos fiscales o municipales, tasas o contribuciones, o con el pago de los aportes al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social de sus empleados, si los tuvieran;
3. Si el **DEUDOR PRENDARIO** se constituyera en fiador de empleados fiscales o contratista con el fisco o entidades que tuvieran acción coactiva;
4. Si el **DEUDOR PRENDARIO** fuera demandado por la vía coactiva por deudas propias o ajenas, o tuvieran deudas con personas naturales o jurídicas que gocen de acuerdo a la ley de mejor privilegio en la prelación de créditos, en tal forma que pongan en peligro la recaudación normal de las obligaciones principales contraídas con el **ACREEDOR PRENDARIO**;

5. Si el **DEUDOR PRENDARIO** fuera declarado en quiebra o insolvencia.
6. Si el **DEUDOR PRENDARIO** solicitara admisión al concurso preventivo de acreedores o se acogieran a la cesión de pagos.
7. Si el **DEUDOR PRENDARIO** no contratare los seguros convenidos en este contrato o no los renovare antes de sus vencimientos, o el **ACREEDOR PRENDARIO** considerare inconveniente la financiación de las primas de los seguros respectivos.
8. En cualquier otra circunstancia en que, a juicio del **ACREEDOR PRENDARIO**, la solución de las obligaciones que esta contrató, no están garantizadas o no se encuentran lo suficientemente aseguradas.

En cualquiera de estos casos, será prueba suficiente la sola aseveración del **ACREEDOR PRENDARIO**. Además el **ACREEDOR PRENDARIO** se reserva el derecho de declarar de plazo vencido las obligaciones contraídas por el **DEUDOR PRENDARIO**, referidas en la cláusula segunda de este contrato, así como todas aquellas a las que acceda, y, a ejercer la acción personal o real prendaria, cuando ésta se constituya en mora de pagar cualquiera de las obligaciones contraídas con el **ACREEDOR PRENDARIO**, aunque estuviera al día en el pago de las demás obligaciones.

**CLAUSULA NOVENA: DE LA VIGENCIA.-** El **DEUDOR PRENDARIO** renuncia expresamente a la disposición contemplada en el Art. 586 del Código de Comercio vigente, en el sentido de que el derecho del **ACREEDOR PRENDARIO** no prescribirá en dos años, sino que, se mantendrá vigente hasta que las obligaciones amparadas por este contrato sean canceladas totalmente. El Acreedor Prendario se reserva el derecho de ejecutar la garantía prendaria en orden al beneficio de excusión que le favorece.

**CLAUSULA DÉCIMA: DE LOS GASTOS Y AUTORIZACIÓN.-** Todos los gastos administrativos, impuestos, tasas y derechos a que diera lugar la celebración de este contrato, así como los reconocimientos de firmas, inscripción en el Registro Mercantil correspondiente, será de cuenta del **DEUDOR**

**PRENDARIO.**

Las partes otorgantes de este contrato, de común acuerdo, autorizan a la persona que el **ACREEDOR PRENDARIO** designe, para que realice todas las diligencias tendientes a la legalización de este contrato y de manera especial obtenga la inscripción en el Registro Mercantil.

**CLAUSULA DÉCIMA PRIMERA.- DEL DOMICILIO.-** Las partes, para efectos de este contrato, señalan como domicilio la ciudad de Ambato, para lo cual renuncia fuero y domicilio y se someten a los jueces competentes del cantón Ambato, y al procedimiento de ejecución contemplado en las leyes para estos casos a elección del **ACREEDOR PRENDARIO**.

En señal de aceptación y para constancia y ratificación de todo lo convenido en este contrato, firman las partes en tres ejemplares de igual tenor y valor, en la ciudad de Ambato, el

---

ACREEDOR

---

—  
DEUDOR

---

—  
DEUDOR

---

—  
GARANTE

---

—  
GARANTE

## **Anexo 9 Poder Notarial**

**SEÑOR NOTARIO:** En el protocolo de escrituras públicas a su cargo sírvase insertar una de contrato de gestión y poder especial al tenor de las cláusulas que a continuación se expresan:

**CLAUSULA PRIMERA: MANDANTE.-** Comparecen a la suscripción del presente instrumento el señor **XXXXXXXXXXXXX**, con cédula de ciudadanía N° **XXXXXXXXXXXXX**, de nacionalidad ecuatoriano, mayor de edad, de estado civil casado, de ocupación **EMPLEADO**, domiciliado en la ciudad de Quito, Provincia de Pichincha, y la Sra. **XXXXXXXXXXXXX**, con cédula de ciudadanía N° **XXXXXXXXXXXXX** de nacionalidad ecuatoriana, mayor de edad, de estado civil casada de ocupación **EMPLEADA**, domiciliado en la ciudad de Quito, Provincia de Pichincha hábiles para ejercer derechos y contraer obligaciones, a quienes en adelante y para efectos de este contrato se le denominará como MANDANTE.

**CLAUSULA SEGUNDA: ANTECEDENTES.-** A) El MANDANTE declara bajo juramento que es propietario del vehículo cuyas características y de más especificaciones son: **Marca:** CHEVROLET, **Modelo:** AVEO FAMILY STD 1.5 4P 4X2 TM, **Año de fabricación:** 2014, **Motor N°** F15S34789921, **Chasis N°** 8LATD52Y1E0219921, **Placa N°** PCH1041, **Color:** VINO, que fue adquirido por medio legítimos y registrado como bien suyo conforme las normas civiles y tributarias lo determinan.

B) Es intención del MANDANTE proceder a la venta del vehículo antes descrito, para lo cual ha procedido a la contratación de los servicios de intermediación de **NATALIA DEL ROCÍO PÉREZ VACA**. Por su parte el MANDATARIO tiene por objeto social y como actividad comercial la venta al por menor, comisión e intermediación de vehículos usados;

C) En el artículo cinco de la resolución N° NAC-DJERCGC14-00575 emitida por el Servicio de Rentas Internas para otorgar certeza jurídico tributaria a las

transacciones de automotores usados, determinan que quienes realicen actividades de intermediación, contarán con poder suficiente y debidamente conferido cuando el mandato se extienda a la facultad de transferir el vehículo a nombre del propietario. Dicho servicio será parte de los servicios facturados por el intermediario, y no constituye una transferencia entre el propietario del vehículo y el intermediario. En amparo al artículo antes mencionado, el MANDANTE procede a conferir con suficiencia jurídica el presente mandato.

D) El MANDANTE declara bajo juramento que sobre el automotor objeto del presente instrumento, a la fecha no pesa ningún gravamen o impedimento de ninguna naturaleza que impida la libre suscripción y ejecución de un contrato de compraventa en el momento oportuno y se obliga por medio del presente instrumento a no constituir en adelante ningún gravamen o limitación de dominio sobre el bien descrito, debiendo en caso contrario responder por daños y perjuicios. El MANDANTE asumirá toda responsabilidad, tanto civil como penal y pecuniaria ante terceros en caso de que por cualquier motivo no se lograra comercializar libremente el vehículo de su propiedad, deslindado por ende de toda responsabilidad al MANDATARIO en el evento de que, por cualquier motivo no se pudiera celebrar dicho contrato de compraventa y efectuar la transferencia de dominio, comprometiéndose a indemnizar al MANDATARIO y terceros por daños y perjuicios que se ocasionaren.

E) El MANDANTE declara bajo juramento, que se encuentran pagados todos los impuestos, tasas o contribuciones especiales sobre el vehículo, así también multas de tránsito y el seguro obligatorio de accidentes de tránsito, sin que exista valor alguno pendiente de pago a la fecha al Servicio de Rentas Internas, Agencia Nacional de Tránsito, Municipio cantonal a cuya jurisdicción pertenezcan los propietarios del vehículo donde se encontraba circulando y/o ante cualquier institución tanto pública o privada que pudiera ejercer una acción civil o de cobro en contra de la propiedad del referido automotor. Si pese a la declaración señalada, el MANDATARIO debe realizar cualquier pago de los antes señalados, el MANDANTE estará obligado a reembolsar los valores efectivamente pagados

en forma inmediata y desde ya autoriza al MANDATARIO a descontar estos valores del precio del vehículo al cual se venda. Los gastos del presente contrato de gestión y poder especial correrán a cuenta del MANDATARIO.

**CLAUSULA TERCERA: CONTRATO DE INTERMEDIACIÓN.-** Previo los antecedentes enunciados el MANDANTE, en su calidad de propietario del vehículo determinado en el literal “A” de la cláusula precedente, por medio del presente instrumento contrata los servicios del MANDATARIO, a fin de que sea éste quien proceda con la gestión en la venta del vehículo automotor usado antes indicado, empleando para ello su conocimiento y experiencia.

**CLAUSULA CUARTA: PODER ESPECIAL.-** Con estos antecedentes y mediante el presente instrumento se procede a otorgar a favor de **NATALIA DEL ROCÍO PÉREZ VACA**, de nacionalidad ecuatoriana, mayor de edad, de estado civil casada, de profesión Ingeniera Comercial, domiciliada en la ciudad de Ambato, Provincia de Tungurahua, con cédula de ciudadanía número uno ocho cero tres ocho ocho cero nueve siete ocho (1803880978), y/o **DIEGO ALFONSO POVEDA SÁNCHEZ** de nacionalidad ecuatoriana, mayor de edad, de estado civil casado, de ocupación empleado privado, domiciliado en la ciudad de Ambato, con cédula de ciudadanía número uno ocho cero cuatro seis cinco ocho cinco dos dos (1804658522), y/o **MARÍA ELENA SANTAMARÍA VÁSCONEZ** de nacionalidad ecuatoriana, mayor de edad, de estado civil soltera, de ocupación empleada privada, domiciliada en la ciudad de Ambato, con cédula de ciudadanía número uno ocho cero cuatro uno cinco siete cinco cinco ocho(180415755-8) hábiles para ejercer derechos y contraer obligaciones, **PODER ESPECIAL AMPLIO Y SUFICIENTE**, como en derecho se requiere y se otorga como mandato expreso para que a nombre y representación de su MANDANTE pueda realizar de manera individual, sin que requiera la comparecencia de las dos personas a quien se otorga el presente poder, respecto del vehículo descrito en el literal A) de la Cláusula Segunda del presente instrumento, los siguientes mandatos: a) Comparecer a suscribir el contrato de compraventa del vehículo con el comprador final del mismo; b) A fijar libremente

el precio y recibir el valor de pago del precio del vehículo; c) Recibir anticipos o comprometer el precio en pagos futuros o a través de financiamiento, suscribir en señal de aceptación cualquier contrato constitutivo de garantías para el pago del mismo, comparecer a juicio para ejecutarlas y en general una vez pagado el precio cancelar dichas garantías; d) Recibir como parte de pago del precio del vehículo otro u otros vehículos y comparecer a los actos o contratos que conlleven al perfeccionamiento de dichos actos; e) Realizar todos los trámites y diligencias necesarios ante las autoridades a fin de realizar el traspaso de dominio del vehículo a venderse y la matriculación del vehículo a nombre del comprador o, en su defecto, autorizar en el contrato de compraventa a realizar dichos actos al comprador; f) Levantar cualquier tipo de gravamen o prohibición del vehículo en caso de existir; g) Empezar en todos los gastos o adecuaciones que creyera necesarios para el óptimo funcionamiento del vehículo; h) Ofertar el vehículo o exhibirlo por cualquier medio a nivel nacional; i) En general realizar todos los actos tendientes a perfeccionar la transferencia del vehículo automotor antes descrito y poder cumplir de manera idónea con el contrato de prestación de servicios de intermediación y gestión suscrito entre mandante y mandatario. En el contexto de este poder, entre las facultades adicionales del mandatario, sin ser limitativas sino simplemente ejemplificativas se encuentran las siguientes: 1) obtener certificados de gravámenes del vehículo ante cualquier entidad que fuera pertinente; 2) pagar los impuestos por la transferencia de dominio del vehículo (impuesto a la transferencia del vehículo y cualquier otro que correspondiere); 3) realizar el pago del impuesto anual de vehículos motorizados y su respectiva revisión vehicular; 4) cancelar las multas en las que hubiere incurrido el propietario del vehículo a fin de que nada impida su transferencia; 5) retirar de la Agencia Nacional de Tránsito las placas del vehículo automotor; j) Anular o contratar póliza de seguro para el vehículo; k) Obtener tantas y cuantas copias certificadas o simples se requiera del presente poder.

**CLAUSULA QUINTA: DE LIBRE ADMINISTRACIÓN.-** El mandante, amparado en lo dispuesto en el artículo dos mil treinta y siete del Código Civil ecuatoriano vigente, otorga al MANDATARIO facultad de libre administración a

fin de que obre del modo que más convenga para cumplir con los mandatos conferidos , acorde como lo faculta la ley.

**CLAUSULA SEXTA: DELEGACIÓN DE PODER.-** El mandante amparado en lo dispuesto en el artículo dos mil treinta y nueve del Código Civil Ecuatoriano vigente, expresamente faculta a su mandatario a delegar el presente poder a cualquier otra persona natural o jurídica que preste servicios de intermediación de vehículos automotores usados a nivel nacional en los mismos términos y ámbitos en los que el presente poder fue conferido, pudiéndose realizar una última delegación por parte del delegado.

**CLAUSULA SÉPTIMA: PRECIO, REMUNERACIÓN Y GARANTÍA.-** El MANDATARIO recibirá una comisión como remuneración por su gestión de venta, la cual será equivalente al excedente del precio estimado de venta. El MANDATARIO no puede asegurar resultados de venta, sin embargo de ello, entrega al MANDANTE un valor en garantía del precio estimado de venta. El precio estimado de venta, el monto del valor de garantía, la comisión y demás acuerdos alcanzados entre las partes, constan en un documento que por separado suscriben en esta misma fecha (Acta de Entrega – Recepción).

**CLAUSULA OCTAVA: ACTA ENTREGA RECEPCIÓN.-** Se adjunta al presente instrumento y las partes lo declaran como incorporado a él, el ACTA ENTREGA RECEPCIÓN DE VEHÍCULOS USADOS que en original suscriben las partes y se agrega en calidad de habilitante del presente contrato. Indicándose que el ACTA ENTREGA RECEPCIÓN DE VEHÍCULOS USADOS en mención es un documento que cuenta con autorización del Servicio de Rentas Internas.

**CLAUSULA NOVENA: FINANCIAMIENTO.-** Las partes acuerdan que en caso de requerirse el MANDATARIO podrá por sí mismo o a través de terceros proporcionar el financiamiento requerido para la venta del vehículo materia del presente contrato, siendo de su cuenta y riesgo las condiciones de dicho financiamiento y la forma de garantizar el pago.

**CLAUSULA DECIMA: VIGENCIA.-** El presente Poder Especial mantendrá su vigencia y concluirá el momento de perfeccionarse el traspaso de dominio a favor del nuevo comprador y no podrá ser revocado por ninguno de los MANDANTES y siendo esta una cláusula a futuro, esta se deberá cumplir a cabalidad; y, en caso de muerte de cualquiera de los MANDANTES o MANDATARIO, el presente poder deberá subsistir y cumplirse en todos y cada una de las cláusulas por parte de los herederos del cujus hasta su perfeccionamiento por el cual fue creado este instrumento público.

**CLAUSULA DECIMA PRIMERA: CUANTÍA.-** Por su naturaleza la cuantía es indeterminada.

Usted señor Notario se servirá agregar las demás cláusulas de estilo para la completa validez de este instrumento.